"The ultimate body language reference." —AMY CUDDY

THE DICTIONARY OF BODY LANGUAGE

A Field Guide to Human Behavior

Bestselling Author of *What Every BODY Is Saying*

JOE NAVARRO

FBI SPECIAL AGENT (RET.)

"The ultimate body language reference." —AMY CUDDY

THE DICTIONARY OF BODY LANGUAGE

A Field Guide to Human Behavior



Bestselling Author of *What Every BODY Is Saying*

JOE NAVARRO

FBI SPECIAL AGENT (RET.)

THE DICTIONARY OF BODY LANGUAGE

A Field Guide to Human Behavior

JOE NAVARRO

wm

WILLIAM MORROW

An Imprint of HarperCollins*Publishers*

Dedicación

Este libro está dedicado al amor de mi vida, mi mejor amigo, y el primer editor de todo

Yo-mi esposa, Hillary Thryth Navarro

Epígrafe

Si se le dio a los hombres el lenguaje para ocultar sus pensamientos, entonces el propósito de dar a conocer gesto era de ellos.

- John Napier

Contenido

Cubierta de la
página de título
epígrafe
Dedicación

Introducción El
Jefe El frente de
las cejas Los
ojos de los oídos
La nariz La Boca
Los Labios

Las mejillas y mandíbula El
Chin La Cara El cuello de
los hombros las armas

Las manos y dedos el pecho, torso y el
vientre las caderas, las nalgas y los
genitales las piernas los pies Conclusión

Índice Bibliografía
Agradecimientos

Sobre el autor también por Joe
Navarro Derechos de Autor

Acerca del Editor

Introducción

En 1971, a la edad de diecisiete años, por razones desconocidas para mí entonces o ahora, empecé a escribir un diario sobre el comportamiento humano. Me catalogado todo tipo de “no verbales” -lo que es más generalmente llamado lenguaje corporal. Al principio era las cosas extravagantes que la gente hacía: ¿por qué se ponen los ojos cuando eran de incredulidad o lleguen a su cuello cuando escucharon las malas noticias? Más tarde se convirtió en más matizada: ¿por qué las mujeres juegan con su cabello, mientras que en el teléfono o en el arco de sus cejas cuando se saludaban unos a los otros? Estos eran pequeñas acciones, pero capturaron mi curiosidad. ¿Por qué los humanos hacen este tipo de cosas, de tal variedad? ¿Cuál fue el propósito de estos comportamientos?

Admito que fue un ejercicio extraño para un adolescente. Mis amigos me dijeron tanto; que se centraron en el comercio de tarjetas de béisbol, sabiendo que tenía el mejor promedio de bateo o una patada los puntos más adicionales que temporada. Yo estaba mucho más interesado en aprender las complejidades del comportamiento humano.

Al principio catalogado mis observaciones en las tarjetas de tres por cinco pulgadas para mi propio beneficio. En ese momento yo estaba familiarizado con el trabajo de Charles Darwin, Bronislaw Malinowski, Edward T. Hall, Desmond Morris, o mi futuro amigo el Dr. David Givens-los gigantes en el campo de la conducta humana. Simplemente estaba interesado en cómo los demás actuaron, y *por qué,* y quería conservar mis observaciones. Nunca pensé que todavía estaría coleccionando en tarjetas cuarenta años más tarde.

Con los años, he recogido varios miles de entradas. Poco sabía en ese entonces que luego se convertiría en un agente especial del FBI y me, para los próximos veinticinco años, utilizar esas observaciones mientras buscaba criminales, espías y terroristas. Pero tal vez, dado mi interés en cómo y por qué se comportan las personas, que era la trayectoria natural todo el tiempo. yo LLEGÓ A los Estados Unidos como refugiado huyendo de Cuba controlado por los comunistas. Yo tenía ocho años y no hablaba Inglés. Tuve que ajustar rápidamente, en otras palabras, tenía que observar y decodificar mi nuevo entorno. Lo que los hablantes nativos daban por sentado, que no podía. Mi nueva existencia consistía en descifrar el

lo único que tenía sentido el lenguaje corporal. A través de su rostro, su mirada, la suavidad de sus ojos, o la tensión en su cara, que aprendieron a interpretar lo que implicaban otros. Pude averiguar que me gusta, que era indiferente a mi existencia, si alguien estaba enojado o molesto conmigo. En una tierra extraña, he sobrevivido mediante la observación. No había otra manera.

Por supuesto, el lenguaje corporal de América fue un poco diferente de lenguaje corporal cubana. Personas en Estados Unidos hablaron con una cadencia y la vitalidad diferente. Los cubanos se acercaron el uno al otro cuando hablaban, y con frecuencia se tocaron. En Estados Unidos se encontraban más lejos, y el tacto social, podrían recibir una mirada incómoda o peor.

Mis padres trabajaban tres puestos de trabajo cada uno, por lo que no tienen el tiempo para enseñarme estas cosas - que tenía que aprender por mi cuenta. Yo estaba aprendiendo sobre la cultura y la influencia que tiene sobre los no verbales, incluso si yo no podría haberlo dicho en esas palabras en el momento. Pero yo sabía que algunos comportamientos son diferentes aquí, y tuve que entenderlos. He desarrollado mi propia forma de investigación científica, la observación desapasionada y validar todo lo que vi no una o dos veces, pero muchas veces antes de que se abrió camino en una tarjeta de índice. Como mis tarjetas crecieron en número, ciertos patrones de comportamiento comenzaron a destacar. Por un lado, la mayoría de los comportamientos podrían clasificarse en términos generales como marcadores de cualquiera de confort psicológico o malestar; nuestros cuerpos revelan de forma muy precisa, en tiempo real, nuestro estado de malestar.

Más tarde me enteré de que muchos de estos *marcadores de confort* o comportamientos, para ser más precisos, se originó en las áreas de mamíferos o emocionales del cerebro- lo que se refiere a menudo como el sistema límbico. Este tipo de respuesta involuntaria al cuadrado, con lo que había visto en Cuba y estaba viendo ahora en los Estados Unidos. En la escuela o a través de la ventana en la tienda de la esquina, la gente parpadear los ojos con las cejas para saludar a los que realmente le gusta. Tales comportamientos universales llegué a la confianza como auténtico y fiable. Lo que hice duda era la palabra hablada. ¿Con qué frecuencia, después de haber aprendido Inglés, oí la gente dice que le gusta algo cuando sólo un instante antes había visto su cara revela todo lo contrario.

Y así, también, he aprendido a una edad temprana sobre el engaño. La gente a menudo se encuentran, pero por lo general no verbales sus revelan la forma en que realmente sienten. Los niños, por supuesto, son terribles mentirosos; puede ser que asentir a reconocer que han hecho algo malo, incluso a medida que se forma verbal negando. A medida que envejecemos, se obtiene mejor por la mentira, pero un observador entrenado todavía puede detectar las señales que dicen que algo está mal, hay problemas aquí, una persona no parece estar completamente próxima, o alguien que no tiene confianza en lo que está diciendo . Muchas de esas señales o comportamientos se recogen en este libro.

A medida que crecía, llegué a depender cada vez más de no verbales. Confié en ellos en la escuela, en los deportes, en todo lo que hacía, incluso jugar con mis amigos. Por

el tiempo me había graduado de la Universidad Brigham Young, que había recogido más de una década de observaciones. Allí, por primera vez, yo estaba viviendo entre muchas más culturas (europeos del este, africanos, las islas del Pacífico, nativos americanos, chinos, vietnamitas y japoneses, entre otros) de lo que había visto en Miami, y esto me permitió hacer más observaciones.

En la escuela también empecé a descubrir los fascinantes fundamentos científicos de muchos de estos comportamientos. Por poner un ejemplo: en 1974 llegué a ver congénita de los niños ciegos a tocar juntos. Me dejó sin aliento. Estos niños nunca habían visto a otros niños que aún estaban exhibiendo comportamientos que había pensado se aprendieron visualmente. Ellos se manifestaban "pies felices" y el "campanario" con sus manos, a pesar de haber sido testigo nunca les. Esto significaba que estos comportamientos fueron programados en nuestro ADN, que forma parte de nuestros paleo-circuitos-estos circuitos muy antiguos que garantizan nuestra supervivencia y la capacidad de comunicarse y por lo tanto son universales. A lo largo de mi carrera universitaria, aprendí sobre la base de la evolución de muchos de estos comportamientos, ya lo largo de este libro, voy a revelar estos hechos sorprendentes menudo damos por sentado. W GALLINA yo TERMINADO mis estudios en la Universidad Brigham Young, recibió una llamada telefónica que me pide que aplique al FBI. Pensé que era una broma, pero al día siguiente dos hombres de traje llamó a mi puerta y me dio una aplicación y mi vida cambió para siempre. En esos días, no era raro que los exploradores del FBI para buscar talento en el campus. ¿Por qué mi nombre fue entregada, o por quién, nunca aprendió. Yo puedo decir que yo estaba más que encantada de ser invitado a unirse a la agencia policial de mayor prestigio en el mundo.

Yo era el segundo más joven agente vez contratado por el FBI. A la edad de tres veinte que había entrado de nuevo en un nuevo mundo. Aunque me sentí preparado de muchas maneras para ser un agente, no había un dominio que había dominado: la comunicación no verbal. Esta fue la única área en la que me sentí seguro. el trabajo del FBI es, en su mayor parte, de hacer observaciones. Sí, hay escenas del crimen para procesar y criminales para aprehender, pero la mayor parte del trabajo está hablando con la gente, vigilando los criminales, la realización de entrevistas. Y por eso yo estaba listo.

Mi carrera en el FBI abarcó veinticinco años, el último de los cuales trece que pasé en el Programa de la Oficina Nacional de Seguridad de élite Análisis de Comportamiento (NS-BAP). Fue en esta unidad, diseñada para analizar los casos de seguridad nacional, que llegué a utilizar mis habilidades no verbales, como si en los esteroides. Esta unidad, que comprende sólo seis agentes seleccionados de entre doce mil agentes especiales del FBI, tenía que conseguir lo imposible: identificar espías, topos, y de los servicios de inteligencia hostiles intentando hacer daño a los Estados Unidos bajo cobertura diplomática.

Durante mi tiempo en el campo I perfeccionado mi comprensión del lenguaje corporal.

Lo que he observado nunca podría ser replicado en un laboratorio de la universidad. Cuando leo revistas científicas sobre el engaño y el lenguaje corporal, que podría decir que los autores nunca habían entrevistado en realidad un psicópata, un terrorista, un miembro de la mafia "hecho", o un oficial de inteligencia de la KGB soviética. Sus hallazgos podrían ser cierto en un entorno de laboratorio, el uso de los estudiantes universitarios. Pero entendían poco del mundo real. Ningún laboratorio podría replicar lo que había observado in vivo, y ningún investigador podría aproximarse a los más de trece mil entrevistas que había hecho en mi carrera, las miles de horas de video de vigilancia que habían observado, y las anotaciones de comportamiento que yo había hecho. Veinticinco años en el FBI fue mi escuela de graduados; poniendo múltiples espías de prisión en base a la comunicación no verbal fue mi tesis. UNA FTER retirarse de el FBI, quería compartir lo que sabía sobre el lenguaje corporal con otros. *Lo que todo cuerpo está diciendo,* publicado en 2008, fue el producto de esa búsqueda. En ese libro los conceptos de "confort" y "molestias" tomaron el centro del escenario, y me dio a conocer la ubicuidad de los "chupones" -como tocar la cara o acariciar nuestros comportamientos de pelo del cuerpo que usamos para lidiar con el estrés diario. También he tratado de explicar de dónde estos comportamientos universales vienen, basándose en la investigación psicológica, la biología evolutiva, y los contextos culturales para explicar *por qué* hacemos las cosas que hacemos.

Lo que todo cuerpo está diciendo se convirtió en un éxito de ventas internacional; ha sido traducido a decenas de idiomas y ha vendido más de un millón de copias en todo el mundo. Cuando escribí *Lo que todo cuerpo está diciendo,* No tenía idea de lo popular que llegaría a ser. En mis charlas en los años siguientes de su publicación, no dejaba de oír la misma cosa: la gente quería más, y quería que en un formato más fácil acceso. Lo que muchos lectores pedían era una guía de campo de tipo, un manual de referencia rápida para los comportamientos que pueden encontrar en la vida del día a día.

El diccionario del lenguaje corporal es que la guía de campo. Organizado por áreas del cuerpo de movimiento de la cabeza hasta los pies, que contiene más de cuatrocientos de las observaciones lenguaje corporal más importantes que he hecho a lo largo de mi carrera. Mi esperanza es que la lectura a través *El diccionario del lenguaje corporal* le dará la misma información sobre el comportamiento humano que yo y otros agentes del FBI han utilizado para decodificar el comportamiento humano. Por supuesto, lo hemos utilizado al interrogar a sospechosos de delitos. Sin embargo, se puede usar como tengo todos los días desde que llegué a este país a comprender mejor los que interactuamos en el trabajo o en el juego. En las relaciones sociales, no puedo pensar en una mejor forma de comprender sus amigos o socios que mediante el estudio de los principales medios por los cuales nos comunicamos-verbal.

Si alguna vez se preguntó por qué hacemos las cosas que hacemos, o lo que significa un comportamiento particular, mi esperanza es para satisfacer su curiosidad. A medida que transcurre el diccionario, actuar los comportamientos que usted lea acerca y tener una idea de la forma en que aparecen, así como se sienten. Al actuar de éstos hacia fuera, es mejor que les recordará la próxima vez que los vea. Si usted es como yo y disfrutar viendo a la gente, si se quiere discernir lo que la gente está pensando, sintiendo, deseando, por temor, o la intención, ya sea en el trabajo, en casa o en el aula, sigue leyendo.



La cabeza

Todo comportamiento, por supuesto, tiene su origen en el interior de la cabeza. El cerebro está constantemente en el trabajo, ya sea en un nivel consciente o inconsciente. Las señales que salen del cerebro regular el corazón, la respiración, la digestión, y muchas otras funciones

- pero el exterior de la cabeza es tremendamente importante. El pelo, la frente, las cejas, los ojos, la nariz, los labios, las orejas y la barbilla toda comunicarse en su propio camino, de nuestra salud en general a la angustia emocional. Y así comenzamos con la parte del cuerpo que, desde el momento en que nacemos hasta que morimos, esperamos que para la información útil, primero como padres, más tarde como amigos, compañeros de trabajo, pareja en revelar por nosotros lo que está en el mente.

1. **CABEZA ADORNMENT-** adorno Head se utiliza en todas las culturas para una variedad de razones. Se puede comunicar el estado de liderazgo (tocados de plumas nativos americanos jefes), ocupación (un casco o sombrero de minero), estatus social (un hongo o un sombrero pastillero Yves Saint Laurent), aficiones (bicicleta o casco de escalada Rock-), religión (tapa del cardenal, kipá judía), o la lealtad (equipo deportivo favorito, sindicato). adornos en la cabeza pueden ofrecer una idea de las personas: en las que entran en la sociedad, su lealtad, su estatus socioeconómico, lo que creen, cómo se ven a sí mismos, o incluso el grado en el que desafían la convención.

2. **PELO** -Sitting convenientemente en la parte superior de la cabeza, el pelo transmite tanto en lo que respecta a la comunicación no verbal. El pelo sano es algo que todos los seres humanos buscan, incluso en un nivel subconsciente. El pelo que está sucio, descuidado, se retiró, o descuidados pueden sugerir una mala salud o incluso la enfermedad mental.

Pelo atrae, seduce, se ajusta, repele o choques. Incluso puede comunicar algo acerca de nuestra carrera; como reconocido antropólogo David Givens dice, el pelo sirve a menudo como una “hoja de vida no oficial”, revelando donde se clasifica en una organización. Y en muchas culturas del cabello es fundamental para citas y el romance. La gente tiende a seguir tanto las normas culturales y las tendencias actuales con sus cabellos; si ignoran estas normas sociales, se destacan.

3. **Juega con el pelo** -Jugar con el pelo (girando, girando, acariciar) es una *pacificación de comportamiento.* Lo más frecuente es utilizado por las mujeres y podría indicar un buen estado de ánimo (al leer o relajante) o estrés (cuando la espera de una entrevista, por ejemplo, o experimentar un vuelo lleno de baches). Tenga en cuenta que cuando el *palma de la mano se enfrenta a la cabeza* es más probable que sea un chupete, en oposición a la orientación palma de salida se discute a continuación. Pacificación de comportamientos que nos calman psicológicamente cuando sentimos estrés o la ansiedad; También nos ayudan a pasar el tiempo. A medida que envejecemos vamos a partir de la pacificación por la succión nuestros pulgares a tales conductas como morder el labio, morderse las uñas, o la caricia facial.

4. **Jugando con el cabello (PALM OUT)** -Cuando las mujeres juegan con su pelo con el *palma de la mano hacia afuera,* se trata más de una exhibición pública de la comodidad, señal de que están contentos y confiados en torno a otros. Por lo general, sólo se expone la parte inferior de las muñecas a los demás cuando estamos cómodos o en la facilidad. Esto se ve a menudo en escenarios de citas donde la mujer va a jugar con su pelo, con la palma hacia fuera, mientras habla con alguien en quien ella está interesada.

5. **Dedos corrientes a través del pelo (MEN)** -Cuando se destacó, los hombres pasar sus dedos a través de su cabello, tanto para ventilar sus cabezas (esto permite que el aire se enfríe en la superficie vascular del cuero cabelludo) y estimular los nervios de la piel mientras presionan hacia abajo. Esto también puede ser un signo de preocupación o duda.

6. **Ventiladores de pelo (MUJER)** -La ventilación del cabello es un poderoso chupete, aliviando el calor y el estrés. Las mujeres ventilar el cabello de manera diferente que los hombres. Las mujeres levantan el pelo en la parte posterior de su cuello rápidamente cuando se trate, alterar, estresado o nervioso. Si lo hacen en varias ocasiones, más probable es que son demasiado estresado. Sin embargo, no podemos descartar un sobrecalentamiento debido a la actividad física o temperatura ambiente como una causa. Los hombres tienden a ventilar en la parte superior de la cabeza mediante la ejecución de sus dedos a través del cabello.

7. **PELO DE UN TIRÓN / TOUCHING** mover de un tirón -secador, tocar, o tirando es común

cuando estamos tratando de atraer la atención de una pareja potencial. El movimiento de la mano, ya que toca el pelo a menudo se considera atractiva (tenga en cuenta la mayoría de cualquier comercial pelo). Nuestro *reflejo de orientación (* O), una reacción primitiva que nos alerta a cualquier movimiento, es especialmente en sintonía con los movimientos de la mano y tantos magos siempre han contado. Una mano que alcanza para el cabello puede llamar nuestra atención, incluso a través del cuarto. Por cierto, el reflejo de la orientación opera en un nivel tal subconsciente, que incluso se observa en pacientes en coma como el movimiento de los ojos pista.

8. **TIRÓN DEL PELO** -La intencional y repetitiva sacando del cabello se denomina *tricotilomanía.* Arrancarse el cabello se ve más a menudo en niños y adolescentes que están experimentando estrés, pero también se ve ocasionalmente en adultos. Los hombres tienden a arrancar el pelo de las comisuras de sus cejas, mientras que las mujeres son mucho más amplio: el desplume sus párpados, cabello cabeza, las cejas y el cabello brazo. Esta es una respuesta de estrés; incluso los pájaros se retirarán sus propias plumas cuando está estresado. El repetitivo tirando del cabello, como un tic nervioso, pacifica mediante la estimulación de las terminaciones nerviosas; Por desgracia, cuando se convierte en grave, que requiere intervención médica.

9. **CABECEO** -Durante conversaciones asintiendo sirve para afirmar, por lo general en la cadencia, la persona que está escuchando y receptivo a un mensaje. En general, se señala acuerdo, excepto en aquellas situaciones en las que el movimiento de la cabeza se acompaña de fruncir los labios (ver # 154), Lo que podría sugerir desacuerdo.

10. **CABEZA CABECEO (CONTRADICTION)** -Nosotros lo general ver esto en los niños pequeños, como cuando un padre le pide a un niño “¿Rompiste la lámpara?” Y el niño responde “no”, pero asiente con la cabeza. Este comportamiento contradictorio traiciona la verdad. He visto esto con los niños, adolescentes e incluso adultos.

11. **CABEZA Patting, posterior de la cabeza** -Cuando estamos perplejos o en conflicto mental, a menudo nos encontramos acariciando la parte posterior de la cabeza con una mano, tal vez incluso a acariciar el pelo hacia abajo, como se lucha por una respuesta. Este comportamiento es calmante debido tanto a la sensación táctil y el calor que se genera. Como la mayoría tocando cuerpo a cuerpo, este es un comportamiento pacificadora que reduce el estrés o la ansiedad.

12. **rascarse la cabeza** rascado -head nos alivia cuando tenemos dudas o sentir frustrado, estresado o preocupado. Lo ves con gente tratando de recordar la información o cuando están perplejos. Esto explica por qué es

menudo visto por los profesores como estudiantes ponderan una pregunta de prueba. Muy rápida rascarse la cabeza a menudo señales de alta tensión o preocupación. También puede señalar la persona está en conflicto en cuanto a qué hacer a continuación.

13. **acariciando la cabeza** -Más allá de la función de mantener el pelo en su lugar, la gente va a golpe de su cabello con la palma de la mano para calmar a sí mismos cuando están estresados o se enfrenta a un dilema o mientras la reflexión de cómo responder a una pregunta. Esto no es diferente a una madre consolando a su hijo por acariciar la cabeza del niño. Este comportamiento pacificación puede tener un efecto calmante inmediato. Una vez más, este comportamiento puede ser señal de duda o de conflicto, especialmente si se hace en la parte posterior de la cabeza.

14. **FROTAMIENTO rascarse la cabeza CON LA PANZA** -El roce simultánea del vientre y la cabeza indica duda o maravilla. También puede ser señal de inseguridad o de incredulidad. Curiosamente, muchos primates hacen esto también.

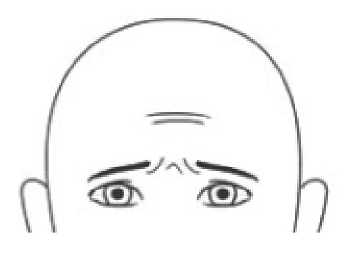
15. **Los dedos entrelazados detrás de la cabeza codos UP** -La entrelazamiento de los dedos detrás de la cabeza con los codos hacia fuera se llama “capuchas” porque la persona se ve como una cobra cuando Campanas de decisiones que la persona parezca más grande. Se trata de una pantalla territorial que hacemos cuando cómodo y en carga. Cuando la campana, los dedos entrelazados detrás de la cabeza son a la vez reconfortante y tranquilizador, mientras que la confianza de los codos a cabo el proyecto. Hooding rara vez se hace cuando alguien de un estatus más alto está presente.

dieciséis. **ALCANZA PARA LA CABEZA (estupefacto)** -Las personas que se sorprenden, en la incredulidad, o estupefactos podría llegar pronto a su cabeza con ambas manos para que las manos están cerca de los oídos, pero no tocarlos, con los codos hacia el frente. Puede ser que mantenga esta posición durante varios segundos en su intento de dar sentido a lo sucedido. Esta respuesta primitiva, auto-protector podría seguir cuando alguien ha hecho un importante paso en falso, como un conductor de chocar contra su propio buzón de correo, o un jugador corriendo hacia la línea de gol mal.

17. **El entrelazado DEDOS encima de la cabeza** -Por lo general, se realiza con las palmas hacia abajo, este comportamiento se destaca porque se destina a cubrir la cabeza y sin embargo, los codos son por lo general y amplia. Esto lo vemos cuando las personas se sienten abrumados, en un punto muerto, o que luchan, cuando se ha producido una calamidad (después de los huracanes o tornados por los que perdieron la propiedad), o cuando las cosas no van a su manera. Tenga en cuenta la posición de los codos: como las cosas se ponen

peor, tienden a acercarse más juntos delante de la cara casi no natural, como en un tornillo de banco. También tenga en cuenta la presión: cuanto peor es la situación, mayor será la presión a la baja de las manos. Este comportamiento es muy diferente de "capuchas" (véase # 15), Donde las palmas de las manos se colocan en la parte posterior de la cabeza y la persona es bastante seguro.

18. **ELEVACIÓN HAT (de ventilación)** -Bajo estrés repentino, las personas pueden levantar de repente su sombrero para ventilar su cabeza. Esto ocurre a menudo cuando se recibe una mala noticia, durante una discusión, o después de un momento caliente. Desde una perspectiva de seguridad, tenga en cuenta que en situaciones de alta rabia (por ejemplo, accidentes de tráfico o incidentes de carretera rabia), desvestirse (eliminación de sombreros, camisetas, gafas de sol) a menudo precede a una pelea.



La frente

Desde el momento en que somos bebés, empezamos a explorar la frente para obtener información. Incluso a tan sólo unos meses de edad, los niños responderán a las arrugas en la frente, que lo percibe como algo negativo de su madre. Este pequeño espacio entre el puente de la nariz y la línea del cabello revela a los demás, en tiempo real, cómo nos sentimos. Es una parte notable del cuerpo estrechamente conectado al cerebro, lo que nos permite comunicar sentimientos rápida, precisa, y de manera destacada.

19. **TENSIÓN DE LA FRENTE** -En algunos individuos, el estrés se manifiesta como tensión repentina de la frente, a consecuencia de la rigidez y la tensión en los músculos subyacentes. La cara tiene más de veinte grupos de músculos distintos que pueden crear más de cuatro mil expresiones distintas, según el Dr. Paul Ekman. Seis músculos, en particular, incluyendo la gran *occipitofrontal,* la *piramidal de la nariz,* y el *temporal,* explicar el endurecimiento o surcos de la frente cuando estamos estresados. Obviamente, uno tiene que ver a la gente en un ambiente de calma para obtener una línea de base lee en la frente, pero cuando las personas están estresadas, la tensión de la frente es con frecuencia muy notable y es un excelente indicador de que algo está mal.

20. **surcando FRENTE** -Furrowing de la frente en respuesta a un estímulo suele ser un buen indicador de que algo está mal, hay problemas, o una persona es insegura. También se observa cuando las personas se están concentrando o tratando de dar sentido a algo. Frunciendo el de la frente se asocia generalmente con la duda, la tensión, la ansiedad o preocupación. Tenga en cuenta que el Botox, que muchos utilizan con fines cosméticos para ocultar líneas de tensión en la frente, podría enmascarar los verdaderos sentimientos.

21. **FRENTE Botoxed (cuestiones)** los hombres y las mujeres -tanto ahora se están aprovechando de las inyecciones de Botox para borrar líneas de tensión en la frente. Esto ha creado problemas para las parejas e incluso para los niños que normalmente busca a la frente para obtener información acerca de cómo puede sentir una persona. Los bebés de tan sólo cuatro semanas de edad responderán a una frente surcada como algo negativo. Curiosamente, tanto niños como adultos han informado de una incapacidad para leer sus padres o sus cónyuges que han usado Botox para las señales emocionales misma facilidad con que podía hacer antes.

22. **líneas de tensión** -En algunos individuos, sus luchas de la vida están marcados por profundos surcos en la frente, incluso a una edad temprana. Las experiencias de vida a menudo graban nuestras frentes con líneas, surcos y otras hendiduras. El frente puede reflejar una vida difícil o estresante o una vida que se ha pasado al aire libre en el sol, que tiende a hacer marcas en la frente más frecuente.

23. **SUDOR DE LA FRENTE** -Si el grado de estrés es lo suficientemente alta, algunas personas empiezan a sudar de forma espontánea. La sudoración es muy individual. Un poco de sudor profusamente con su primer sorbo de café, o subir un tramo de escaleras, así que asegúrese de obtener una línea de base de este comportamiento antes de saltar a cualquier conclusión. comportamientos de referencia son aquellas conductas que equiparan con “normal”, cuando una persona no está estresado o excesivamente afectada por las emociones.

24. **THROBBING TEMPLO DE LA VENA** -Cuando una persona está bajo estrés, las venas temporales superficiales (los más cercanos a la piel de los lados de la cabeza y justo detrás de los ojos) podrían pulso o palpitar visiblemente. Es un indicador muy preciso de la activación autonómica debido a la ansiedad, la preocupación, el miedo, la ira, o, en ocasiones, la emoción. la activación autonómica es la forma del cerebro de ir automáticamente en modo de supervivencia que obliga al corazón y los pulmones a trabajar más rápido en la anticipación de la actividad física como correr o luchar.

25. **MASAJE DE LA FRENTE** -Nosotros tienden a masajear la frente cuando tenemos dolores de cabeza (literalmente), cuando estamos procesando la información, o cuando tenemos preocupaciones, inquietudes, dudas, o la ansiedad. Es un comportamiento de pacificación, lo que ayuda a aliviar la tensión o aprensión.

26. **SEÑALA EN LA FRENTE** -Señalando con el dedo a la frente o haciendo un movimiento de atornillado con el dedo mientras apunta a la frente es muy ofensivo-que significa que el observador está mal informado, estúpidos, o locos. Esta es una señal basada en la cultura, en general, visto en Alemania, Suiza y

Austria, donde es muy ofensivo, y algunas veces en los EE.UU. Debido a que es un insulto que debe ser evitado.

27. **PRESIONAR mano en la frente** -Pulsando la palma de la mano contra la frente ayuda a aliviar la tensión causada por el estrés, la duda o la inseguridad. Esto es diferente de golpear la mano en la frente; parece como si la persona está tratando de empujar la cabeza hacia atrás. Al igual que con muchos otros comportamientos, esta se destina a calmar el individuo psicológicamente través de la presión táctil en la piel.

28. **mirada de perplejidad** -El área entre los ojos se tira juntos, a menudo causando arrugas o tejido de punto de las cejas. Los ojos pueden entrecerrar los ojos o mirar hacia otro lado, y, a veces la cabeza está inclinada ligeramente hacia un lado. A menudo vemos este aspecto angustiado cuando alguien está luchando con algo mental o tratar de trabajar con un problema. Por lo general, resulta de un alto *carga cognitiva (* ardua pensar o recordar).

29. **CUBIERTA DE LA FRENTE CON EL SOMBRERO** -Estrés o vergüenza causará alguna para cubrir realidad su frente con el sombrero (gorra, visera o campana). Generalmente vemos esto en los niños y adolescentes, pero también a veces en los adultos. A menudo he visto los conductores hacen esto cuando reciba una multa por exceso de velocidad. Es casi como si estuvieran tratando de ocultar la vergüenza.



Las cejas

Las cejas se encuentran justo encima de los arcos superciliares de las cuencas de los ojos y sirven una variedad de propósitos. Ellos protegen los ojos contra el polvo, la luz y la humedad, pero también se comunican lo que sentimos. Desde muy temprana edad nos basamos en las cejas de la gente para ayudarnos a interpretar sus expresiones faciales. Y en muchas culturas, las cejas son una preocupación estética: algo que se tweezed, forma, desplumado, color, relieve, encerado, estilizado, se quita o atenuada. Al igual que el resto de la cara, las cejas son controlados por una variedad de músculos (*corrugadores* principalmente, pero también el *nasalis* y *elevador del labio superior* de nuestra nariz), y por lo tanto puede ser muy expresiva y comunicar exquisitamente nuestros sentimientos.

30. **Cejas arqueadas / INTERMITENTE (FELIZ)** arqueo -Eyebrow o parpadeando transmite emoción (por ejemplo, cuando se saluda a un amigo cercano) o el reconocimiento de algo agradable. Nos arco de nuestra frente en menos de una quinta parte de un segundo. Es un *que desafía la gravedad comportamiento,* ya que se realiza en una dirección hacia arriba, y como con la mayoría de los comportamientos que desafían la gravedad, significa algo positivo. Los bebés tan sólo unos meses de edad hasta la luz cuando su madre muestra sus cejas. Aquí es un gran comportamiento para que los demás sepan que nos importa y están dispuestos a verlos. Un destello ceja feliz puede ser inmensamente útil y eficaz en situaciones cotidianas, tanto en casa como en el trabajo.

31. **SALUDOS CEJA** -Nosotros flash de nuestras cejas cuando reconocemos a alguien que conocemos y no podemos hablar en ese momento, o simplemente para reconocer la presencia de una persona, con o sin una sonrisa, dependiendo de las circunstancias. Somos rápidos para notar cuando esta cortesía no se extiende a nosotros, por ejemplo, cuando entramos en una tienda y el empleado no hace ningún esfuerzo para establecer cualquier tipo de contacto con los ojos. Podemos dejar que los demás sepan que los valoramos, a pesar de que puede ser ocupada, con una muy simple flash de la ceja.

32. **Cejas arqueadas (TIEMPO)** : Se manifiesta cuando una persona se presenta con una sorpresa no deseada o una descarga. Junto con otros comportamientos tales como la cara tensa o compresión de labios, puede hacernos saber que alguien ha experimentado algo muy negativo. Es la tensión en los músculos que controlan las cejas que diferencia a este comportamiento desde el saludo ceja descrito anteriormente y se mantiene durante unos segundos más.

33. **Cejas arqueadas (barbilla hacia el cuello)** -Nosotros arquee las cejas con la boca cerrada, la barbilla hacia el cuello cuando oímos algo nos preguntamos inmediatamente o muy sorprendidos al escuchar o aprender. Cuando somos testigos de una situación embarazosa también empleamos este comportamiento, como diciendo, “He oído que y no me gusta.” Es una mirada a menudo los maestros dan a los estudiantes se comportan mal.

34. **ASIMETRÍA CEJA** -La gente utilizar esta señal cuando tienen dudas o incertidumbre. Una ceja voluntad arco alto, mientras que el otro permanece en la posición normal o se hunde inferior. La asimetría indica que la persona está cuestionando o dudar de lo que se dice. El actor Jack Nicholson es famoso por cuestionar lo que dicen otras personas, dentro y fuera de la pantalla, por este método.

35. **CEJA ESTRECHAMIENTO / TEJIDO** -El área entre los ojos y justo por encima de la nariz se denomina la *glabela,* y cuando el entrecejo fruncido o se estrecha, por lo general significa que hay un problema, preocupación o disgusto. Este signo universal puede ocurrir muy rápidamente y por lo tanto puede ser difícil de detectar, pero es un fiel reflejo de los sentimientos. Algunas personas van a tejer su frente cuando escuchan algo preocupante o están tratando de darle sentido a lo que están diciendo. El sentimiento se comunica con la> <emoji.



Los ojos

Nuestros ojos son la puerta de acceso visual al mundo que nos rodea. Desde el momento en que nacemos, estamos Exploración de la información de caras conocidas, el movimiento o la novedad, el color, el sombreado, la simetría, y siempre para el estéticamente agradable. Nuestra corteza visual, grande en proporción con el resto del cerebro, busca innovación y nuevas experiencias. Nuestros ojos muestran el amor y la compasión, así como el miedo y el desprecio. ojos de bienvenida o alegres pueden hacer que nuestro día. Pero los ojos también pueden hacernos saber que algo está mal, que hay preocupaciones o inquietudes. Los ojos pueden poseer una habitación o encogerse en una multitud de extraños. Adornamos nuestros ojos para atraer y evitarlos evitar. Por lo general son lo primero que notamos en los demás, por lo que cuando nace un bebé que pasamos tanto tiempo mirando a los ojos. Tal vez porque realmente estamos buscando a través de la ventana a su alma.

36. **DILATACIÓN DE PUPILA** -Cuando estamos cómodos o como algo o alguien que nos encontramos, nuestras pupilas se dilatan. No tenemos ningún control sobre esto. Cuando las parejas están a gusto alrededor de la otra sus pupilas se dilatan cuando sus ojos se tratan de absorber la mayor cantidad de luz posible. Esta es la razón por restaurantes con poca luz son un buen lugar para reunirse, ya que, naturalmente, suaviza los ojos y hace que las pupilas más grandes, un efecto que hace que nos relajemos aún más alrededor de otros.

37. **constricción de la pupila** -Nuestros pupilas se contraen cuando vemos algo que no nos gusta o cuando tenemos emociones negativas. Constrictor de la pupila es más fácil de detectar en los ojos de color claro. Alumnos de repente contracción de puntitos sugieren algo negativo que acaba de suceder. Curiosamente, nuestro cerebro regula esta actividad para asegurarse de que nuestros ojos se centran en situaciones de emergencia, ya que cuanto menor sea la apertura, mayor es la claridad. Esta es la razón por estrabismo mejora la atención.

38. **OJOS RELAJADO** ojos -Relaxed señal de comodidad y confianza. Cuando estamos a gusto, los músculos que rodean los ojos, la frente, las mejillas y los Relax-

pero en el momento estamos estresados o algo nos molesta, se convierten en tensa. Los bebés a menudo demuestran esto muy sorprendente, ya que sus músculos faciales repente crujir antes de que empiecen a llorar. Al tratar de interpretar cualquier comportamiento lenguaje corporal, siempre referirse de nuevo a los ojos de congruencia. Si las órbitas (cuencas de los ojos) se ven relajados, lo más probable es que todo está bien. Si de repente hay tensión alrededor de los ojos o estrabismo, la persona se está enfocando o podría hacerse hincapié. Los músculos de los ojos y el tejido redondeo sur reaccionan a factores de estrés mucho más rápidamente que otros músculos faciales hacen, al ofrecer información casi inmediata sobre el estado mental de una persona.

39. **OJO TOMA ESTRECHAMIENTO** -Cuando nos sentimos estresados, molestos, amenazado, u otras emociones negativas, las órbitas de los ojos se estrechan debido a la contracción de los músculos subyacentes. El cerebro hace inmediatamente el ojo más pequeño orbita en respuesta a la aprehensión, preocupación o duda. Es un buen indicador de que hay un problema o algo está mal.

40. **Temblando bajo los ojos** -Los pequeños músculos directamente debajo de los ojos (la parte inferior inferior de la *Orbiculares del ojo)* y justo por encima de los pómulos, así como el tejido circundante, puede ser muy sensible a la tensión. Cuando existe la preocupación, la ansiedad o el miedo, estas zonas blandas se tiemblan o se contraen, revelando cierto estado emocional de la persona.

41. **FRECUENCIA DE PARPADEO** Parpadee tarifas pueden variar dependiendo del entorno y la cantidad de estrés o excitación una persona está experimentando. Cada individuo es diferente, pero una tasa típica es de entre dieciséis y veinte parpadeos por minuto, dependiendo de las condiciones de iluminación y la humedad. Las personas que buscan en los ordenadores parpadean menos (muchos de los cuales se quejan de sequedad en los ojos o infecciones en los ojos

- las lágrimas tienen propiedades antibacterianas), mientras que los que trabajan donde hay polvo o el polen parpadeará más. Además, tenga en cuenta que el uso de lentes de contacto pueden aumentar la frecuencia con la que parpadeará. Cuando estamos cerca de alguien que nos despierta, nuestra tasa de parpadeo también tiende a aumentar.

42. **parpadear frecuentemente** -Las personas que están nerviosos, tensos, o estresado general parpadeará más rápidamente que aquellos que no lo son. parpadeo frecuente se asocia erróneamente con el engaño. Sólo es indicativo de estrés u otros factores indicados anteriormente, ya que incluso un abrir y cerrar honesto con mayor frecuencia cuando está en duda de manera agresiva.

43. **CONTACTO VISUAL** Ojo de contacto se rige por las normas culturales y personales

preferencias. En algunas culturas se permite mirar a alguien durante tres o cuatro segundos, mientras que en otros nada más allá de dos segundos se considera grosero. La cultura también determina quién puede mirar a quién. Incluso en Estados Unidos, el contacto visual se determina por qué zona del país eres. En la ciudad de Nueva York, mirando a alguien durante más de un segundo y medio podría ser percibido como una ofensa. grupos étnicos y culturales particulares tienen sus propias normas. Por ejemplo, muchos niños afroamericanos e hispanos se les enseña a mirar hacia abajo cuando se le habla por los ancianos, como una forma de respeto.

44. **EVITAR EL OJO** -Nosotros evitar el contacto visual cuando es inconveniente de hablar con alguien, o cuando nos encontramos con una persona desagradable, desagradable, o represivo. En la cárcel, por ejemplo, los reclusos evitar el contacto visual con los carceleros o los internos conocidos por ser agresivos. evitación de los ojos puede ser plazo temporal o largo. Temporalmente, la gente podría desviar la vista cuando una persona hace algo embarazosa. Y en los Estados Unidos, a diferencia de otras partes del mundo, cuando estamos muy cerca, como en un ascensor, que tienden a evitar el contacto visual con extraños e incluso con aquellos que conocemos, sobre todo si hay extraños presentes. evitación de los ojos no es indicativo de engaño, pero puede indicar vergüenza o bochorno.

45. **SUPERIORIDAD GAZE** -Todo el mundo, los estudios han demostrado que las personas de alto estatus se involucran en más contacto con los ojos, mientras que tanto hablar y escuchar. Las personas menos poderosas tienden a hacer más contacto visual con estas personas de mayor estatus mientras se escucha pero menos mientras habla. En Japón, así como otros países de Asia Pacífico esto es aún más pronunciada. Por cierto, que tienden a favorecer a las personas que hacen el contacto visual directo con nosotros, sobre todo si son de un estatus más alto. Contacto con los ojos de personas de alto estatus social, estrellas de cine, por ejemplo, nos hace sentir favorecidos.

46. **LA BÚSQUEDA contacto visual** -Cuando estamos interesados en iniciar una conversación, ya sea en un un ambiente de citas social o, vamos a explorar de forma activa hasta que se hagan contacto con los ojos que dice: “Estoy aquí, por favor hablar conmigo.”

47. **GAZE y sentimientos** -Alrededor del mundo, los que estudian las señales que datan han observado que a menudo el primer indicio de que el sentimiento de la gente por sí ha cambiado es la forma en que se miran entre sí. Mucho antes de que se intercambian palabras, el aspecto de mayor interés telégrafos que la relación está cambiando de usar a más íntima. Cómo Julie Andrews (como Maria) comenzó a cambiar la forma en que miraba a Christopher Plummer (Capitán Von

Trapp) en la película *los Sonido de la música* o cómo Emma Stone (Mia) cambió el aspecto que tenía en el personaje de Ryan Gosling (Sebastian) en *La La Land* es emblemático de cómo nuestros mirada cambia para reflejar el cambio de nuestra confianza antes de nuestras palabras hacen. Es cierto en la vida real, así como en las películas.

48. **MIRADA DE ACOPLAMIENTO** -Esta es una conducta destinada a llamar la atención de otra persona de una manera tibia o romántica. Lo que hace que este comportamiento se destacan es la suavidad de la cara y los repetidos intentos de conexión, a los ojos, siempre con una dulzura de los ojos, la cara y la boca. Que más a menudo vemos en la configuración de citas, donde se permite a la otra persona sepa que está interesado en mayor contacto o proximidad. He visto extraños dedican miradas a través de espacios amplios, comunicando su anhelo.

49. **MIRA FRENTE A MIRAR** -Hay una gran diferencia entre mirar a alguien y mirando a alguien. Mirar fijamente tiende a ser más impersonal, distante, o de confrontación, lo que indica que nos encontramos con alguien sospechoso, alarmante, o impar. Por otro lado, mirando las señales que damos consuelo en alguien, un comportamiento mucho más atractivo. Cuando miramos estamos en estado de alerta; cuando miramos somos intrigado, incluso acogedor. Mirar fijamente puede desencadenar la ofensiva, especialmente en lugares cerrados tales como un autobús o metro.

50. **OJOS CERRADOS** -Durante una reunión, alguien con los ojos cerrados que tardan mucho tiempo para abrir o que de repente se apagan y permanecen así durante más tiempo de lo habitual es que probablemente tienen problemas. Es un *bloqueo de comportamiento* que revela aversión, la preocupación, la incredulidad, o preocupaciones, algún tipo de malestar psicológico. Las largas demoras en la apertura de ojos revelan profunda preocupación. Por el contrario, en un ambiente íntimo, cerrado dicen ojos, "Confío en ti, estoy bloqueando todo lo demás, y estoy en el momento con mis otros sentidos." Cabe destacar que incluso los niños ciegos de nacimiento cubrirá sus ojos cuando escuchan cosas que no le gusta o que encuentran preocupante.

51. **Cerrando los ojos para dar énfasis** -Oftentimes, cuando queremos hacer hincapié en algo o de acuerdo en congruencia, vamos a cerrar los ojos muy brevemente. Es una forma de afirmar lo que se dice. Al igual que con todos los comportamientos, el contexto es clave para asegurar que no es un reflejo de desacuerdo.

52. **RECUBRIMIENTO DE OJOS** -Sudden cubierta de los ojos con una mano o los dedos es un comportamiento de bloqueo asociado a un evento negativo, tales como la revelación de malas noticias o información amenazante. También indica las emociones negativas,

preocupación o falta de confianza. También se ve que con las personas que han sido atrapados haciendo algo mal. Como se señalo anteriormente, congénitamente niños ciegos también lo harán, aunque no pueden explicar por qué; claramente este comportamiento tiene una base evolutiva antigua.

53. **OJOS CERRADOS, FROTAMIENTO puente de la nariz** -Individuos que cierran sus ojos y frotar el puente de su nariz, al mismo tiempo están transmitiendo que están preocupados o preocupados. Esto es tanto un comportamiento de bloqueo y un chupete, por lo general asociada con las emociones negativas, aversión, inseguridades, preocupación o ansiedad.

54. **LLORANDO** -Crying sirve una variedad de personal, así como con fines sociales, proporcionando todo una liberación emocional catártico. Por desgracia, los niños también aprenden rápidamente que el llanto puede ser utilizado como una herramienta para manipular y algunos adultos no dudan en utilizarlo de manera similar. En la observación del comportamiento de una persona, llanto no se debe dar más peso que otras señales de que una persona está teniendo un tiempo difícil. Llorando, si se produce con gran frecuencia, también puede hacernos saber cuando alguien está clínicamente deprimido o que luchan psicológicamente.

55. **Llorando mientras agarrando objetos** -Individuos que lloran mientras que agarra a su cuello, un collar o cuello de la camisa están experimentando probablemente más graves emociones negativas que una persona simplemente llorando.

56. **OJOS lanzándose** -Eyes ese dardo de ida y vuelta febrilmente están generalmente asociados con el procesamiento de la información negativa, la duda, la ansiedad, el miedo o preocupación. Utilice este comportamiento en conjunción con otra información, como la tensión facial o la retirada de la barbilla (ver # 184) Para proporcionar una evaluación más precisa. Cabe señalar que algunas personas dardo sus ojos hacia atrás y adelante a medida que analizan una situación, considerar las opciones, o pensar en soluciones. Este comportamiento por sí sola no es en sí indicativo de engaño.

57. **CUES OJO-ACCESO** -Como se procesa un pensamiento, una emoción, o una pregunta planteada a nosotros, tendemos a mirar lateralmente, hacia abajo o hacia arriba y hacia un lado. Esto se conoce como *conjugar el movimiento del ojo lateral (* CLEM) en la literatura científica. No ha sido un mito durante décadas, ahora bien desacreditado por más de veinte estudios, que una persona que mira lejos o hacia un lado mientras que contesta a una pregunta es ser engañosa. Todo lo que se puede decir cuando alguien mira en una dirección determinada medida que procesan una pregunta o responderla, ya que, es

que están pensando, no por sí es indicativo del engaño.

58. **EYELIDS AGITA** -Sudden aleteo de párpados sugiere que algo está mal o que una persona está luchando con algo (pensar en el actor Hugh Grant, que a menudo aletea sus ojos en la pantalla cuando tiene problemas o se ha ensuciado algo). La gente a menudo se agitan sus ojos cuando están luchando para encontrar la palabra adecuada o no pueden creer lo que acaban de escuchar o testigos. La incredulidad se observa a menudo como aleteo de párpados.

59. **SEÑALA EL OJO** -En algunas culturas un dedo índice justo por debajo de un ojo comunica duda o sospecha. Sin embargo, muchas personas de todas las culturas también hacen esto subconsciente en forma de una luz rascarse el movimiento, ya que ponderan o cuestionan algo que se dice. Al viajar al extranjero, pida a los locales si esto significa algo especial. En Rumania, me dijeron que el dedo bajo el ojo era una señal a menudo se utiliza para comunicarse "Tenga cuidado, no confiamos en todos los que están escuchando."

60. **GRUPO DE OJO-SEÑALA** -Señalando del dedo índice justo debajo del ojo (véase # 59) Agrupado con *cejas arqueadas* y *los labios apretados*
transmite simultáneamente duda, desconcierto, o incredulidad. Esto es especialmente precisa si la barbilla recogida en lugar de sobresalía.

61. **GIRANDO LOS OJOS** -Rolling de los ojos comunica menosprecio, desacuerdo, o no les gusta. Los niños a menudo lo hacen a sus padres para comunicar la contención o la rebelión. No tiene lugar en un entorno profesional.

62. **TOUCHING PÁRPADO** tocar -Eyelid puede ser una forma de bloqueo ojo junto con alivio de la tensión. A menudo, cuando la gente dice algo que no debería tener, la gente cercana tocarán o rayar su párpado cerrado, este es un buen indicador de que algo impropio fue pronunciada. Usted ve esto a menudo con los políticos cuando uno misspeaks y otro lo coge.

63. **OJOS fatigado** -Fatigue por lo general muestra a los ojos por primera vez. Los ojos y el área alrededor de ellos parecen tensas, hinchado, resistido, incluso decoloradas. Esto puede ser debido a las largas horas de trabajo; factores externos, tales como el estrés; o llorando.

64. **Lejano MIRADA** -Cuando solo, o incluso en la conversación con los demás, mirando en la distancia, evitando distracciones, permite que algunas personas piensan o contemplan con mayor eficacia. Esto puede ser una señal de no interrumpir a alguien

cuando están profundamente en el pensamiento o recuerdo.

sesenta y cinco. **ojos vidriosos** -Cualquier número de cosas pueden causar que los ojos se ven acristalada, incluyendo drogas como la marihuana y el alcohol, así como las sustancias más peligrosas. Cuando se trata de evaluar si una persona está bajo la influencia de drogas o alcohol, un observador tendrá que tomar en consideración otros comportamientos, como el habla o la lentitud para responder arrastrando las palabras.

66. **mirando de reojo** -Mirando con recelo (de lado) se utiliza a menudo para mostrar la duda de una persona, la renuencia a comprometerse, indiferencia, desconfianza, o incluso desprecio. Es una mirada universal que refleja la incredulidad, duda o incredulidad.

67. **Mira el techo o el cielo** -Nosotros menudo ven este aspecto dramático hacia arriba en el cielo, con la cabeza inclinada hacia atrás, cuando de repente las cosas parecen imposibles o una persona ha tenido una racha de mala suerte. Esto lo vemos en los deportes, como por ejemplo cuando un jugador falla un putt. Es una mirada de incredulidad, como si alguien implorando a lo alto, en el cielo, para ayudarnos o tener piedad de nosotros. Este comportamiento tiene alguna utilidad; el estrés provoca la tensión del cuello, que esta posición puede ayudar a aliviar estirando el *esternocleidomastoideo* los músculos del cuello.

68. **EN BUSCA DE ACEPTACIÓN** -Cuando las personas carecen de confianza o mentira, tienden a examinar su público, la exploración se enfrenta a ver si se cree. Este comportamiento no es necesariamente demostrativa de engaño, solamente de buscar la aceptación de lo que se dice. Una regla de oro: el que dice la verdad simplemente transmite, mientras que el mentiroso menudo intenta convencer.

69. **Con los ojos bajos** -Esta es diferente de evitación ojo en que el contacto del individuo no se rompe ojo sino más bien muestra deferencia, la piedad, humildad, o contrición disminuyendo ligeramente los ojos de manera que el contacto visual no es directa o intensa. Esto es a menudo basada en la cultura, y lo vemos con frecuencia con los niños que se les enseña a no mirar hacia atrás en ancianos o figuras de autoridad al ser castigado. los niños negros y latinos, se suelen enseñar a mirar hacia abajo como una forma de respeto, las cuales en ningún caso debe ser confundido por un intento de engañar. En Japón es de mala educación mirar fijamente a los ojos de una persona que conoces por primera vez; como mínimo, los párpados se deben bajar por deferencia social.

70. **OJOS TRISTES** -Eyes mirada triste, desanimado o deprimido cuando los párpados superiores

inclinarse y parecen no tener energía. El aspecto puede ser similar, sin embargo, a los párpados caídos de la fatiga.

71. **MIRA LEJOS** -Looking distancia al conversar tiene que ser visto en su contexto. Cuando hay consuelo lógica psico, como al hablar con los amigos, podemos sentir relajado lo suficiente como para mirar hacia otro lado a medida que contar una historia o recordar algo del pasado. Muchas personas encuentran que mira lejos les ayuda a recordar los detalles. Mirando de lejos no es un indicio de engaño o la mentira.

72. **FIJA LARGO** -En conversaciones, el silencio es a menudo acompañada por una larga mirada. Puede estar dirigido a una persona o a algo en la distancia; se limita a indicar que la persona está en una profunda reflexión o procesamiento de la información.

73. **BIZCO** -Squinting es una manera fácil de registrar descontento o preocupación, especialmente cuando oímos o vemos algo que no nos gusta. Algunas personas estrabismo cada vez que oyen algo molestos, haciendo de este un fiel reflejo de sus sentimientos. Pero hay que tener en cuenta que también nos torcer la vista cuando simplemente estamos centrando en algo o tratando de hacer sentido de algo que hemos oído, por lo que el contexto es crucial en la interpretación de este comportamiento.

74. **Bizqueando (leve)** -A menudo cuando estamos someter a la ira vamos a entrecerrar los ojos ligeramente y con los párpados bajados. Este comportamiento (estrechamiento de las ranuras de los ojos) debe ser considerada en el contexto de otras conductas como la tensión facial o, en circunstancias extremas, la realización de un puño.

75. **MIRAR AGRESIVAMENTE** -Una mirada puede intimidar o servir como el preludio de un altercado. La agresión se concreta mediante el enfoque de láser en los ojos, sin ningún intento de mirar hacia otro lado o incluso abrir y cerrar. Curiosamente, otros primates también participan en este comportamiento cuando la observación de comportamientos que no son tolerados o cuando no está a punto de ser una confrontación física.

76. **Ojos enojados** -Anger por lo general se muestra por una constelación de señales faciales que comienzan con el estrechamiento distintivo de los ojos cerca de la nariz (como este:
> <), Acoplado con una nariz arrugada o dilatada y, a veces los tirando hacia atrás de los labios para revelar los dientes apretados.

77. **Abriendo los ojos (TIESO)** -Eyes que permanecen amplia por lo general indican la tensión, sorpresa, miedo o un problema importante. Si los ojos se mantienen rígidamente amplia más de lo normal, algo está definitivamente mal. Esto es generalmente causado por una

estímulo externo.

78. **ADORNO OJO** -Desde la época de las pirámides de Egipto, las mujeres y los hombres de todo el mundo han adornado sus ojos (párpados, bajo el ojo, los lados, etc.) con una variedad de colores para hacerse más atractiva estéticamente. El uso de tintas, colorantes, minerales y aceites, las personas han hecho esta parte de sus tradiciones culturales, y se ha transmitido a nuestra sociedad moderna por una razón: funciona. Nos atraen a los ojos, más aún cuando están adornados con colores. También estamos atraídos a las pestañas largas y gruesas

- algo que en su mayoría mujeres, pero algunos hombres acentúan para hacerse más atractiva.



Las orejas

oídos lindo, orejas pequeñas, flacidez oídos, orejas deformes, grandes orejas, las orejas perforadas, las orejas adornadas. Nuestros oídos se pegan hacia fuera, a veces literalmente-y sirven algunas funciones prácticas evidentes, a partir de la recopilación de información a través de ondas sonoras para ayudarnos a disipar el calor. Pero los oídos tienen otras utilidades que no podría haber pensado, que ofrece la comunicación no verbal significativo. Sabemos por la investigación que en las primeras etapas de una relación, amantes pasan tiempo al estudio de las orejas-how de cada uno que se forman, lo caliente que son, cómo responden al tacto humano e incluso las emociones. Las orejas se comunican mucho más de lo que pensamos, y en formas que pueden ser bastante sorprendente.

79. **Lóbulo de la oreja de tracción o MASAJE** -Pulling o masajear el lóbulo de la oreja tiende a tener un sutil efecto calmante cuando estamos estresados o simplemente contemplando algo. También asocio lóbulo de la oreja frotando con la duda, la vacilación o ponderación de las opciones. En algunas culturas, esto significa que una persona tiene reservas o no está seguro de lo que se dice. El actor Humphrey Bogart era notorio para jugar con su lóbulo de la oreja mientras consideraba preguntas.

80. **EAR enrojecimiento o rubor** -Sudden, enrojecimiento perceptible de la piel de la oreja, como con otras partes del cuerpo (cara, cuello) puede ser causada por la ira, vergüenza, cambios hormonales, las reacciones a la medicina, o la activación autonómica causada por el miedo o la ansiedad. La piel que cubre el oído se vuelve rosa, rojo o púrpura. La piel también puede estar caliente al tacto. Sólo tener un espacio personal del violó podría causar esta reacción. La mayoría de la gente no tiene control sobre la piel sonrojada (*hiperemia)* y para algunos es muy embarazoso.

81. **INCLINADA EAR** -Rechazar o inclinarse hacia nuestro oído un altavoz que transmite

estamos escuchando con atención, queremos algo repetido, o estamos con problemas de audición. Esto puede ser seguido por ahuecamiento de la oreja para recoger literalmente más sonido. En las citas, vamos a permitir que alguien nos gusta íntimamente a acercarse nuestro oído, especialmente cuando se extiende en la dirección de esa persona.

82. **ESCUCHANDO** escucha -active no verbal es un esencial, tanto en entornos profesionales y personales. Se comunica que estamos interesados, receptiva, o empático. Los buenos oyentes ceden su vez, esperan que hablar, y son pacientes cuando otros están hablando. Para acom grar esto nos aseguramos de que nos enfrentamos a la persona que nos interesa audiencia para que ambos oídos pueden recibir el mensaje.

83. **ORNAMENTACIÓN EAR** -Hay cualquier número de maneras de decorar, deformar, perforar, de color, de tapón o cambiar el aspecto natural de los oídos para adaptarse a las normas culturales. ornamentación del oído es sobre todo la cultura específica y sirve un propósito claro comunicación a nivel social, la disponibilidad de cortejo, o identificación de grupo. ornamentación oído a menudo nos da una idea muy precisa de una persona en el fondo, la ocupación, la condición social, el patrimonio, o de la personalidad.

84. **OREJAS Scarred** -El calor, productos químicos, o trauma pueden dañar el cartílago y el tejido de la oreja. Los jugadores de rugby, luchadores y judokas son susceptibles a los oídos dañados, a veces llamadas “orejas de coliflor”.



La nariz

Al nacer, las narices todos los mamíferos buscan la leche de la madre, lo que les permite sobrevivir. Como seres humanos envejecen, la nariz continúan para ayudarnos a encontrar los alimentos que nos gustan y que nos mantenga sanos, advirtiéndonos de alimento que es putrefacta o de olores que nos harían daño, mientras que ayuda a filtrar el aire que entra en nuestros pulmones. Cuando se trata de romance e intimidad, nuestras narices recoger en las feromonas de los demás, lo que nos acercamos al tiempo que ayuda a determinar si inconscientemente o no nos gusta una persona. Podemos perforamos nuestras narices o darles forma, como resultado de señales culturales, a ser más delgada, más amplio, menos curvada, o más pequeña. Los músculos que cubren y rodean la nariz son tan sensibles que cuando no nos gusta lo que olemos, se contraen inmediatamente, arrugando la nariz para revelar nuestro disgusto. Narices nos ayudan a distinguir de otros físicamente,

85. **CUBIERTA DE NARIZ con las dos manos** -La cubierta repentina de la nariz y la boca con ambas manos está asociada con choque, sorpresa, la inseguridad, el miedo, la duda, o aprehensión. Somos testigos de esto en los acontecimientos trágicos como los accidentes de tráfico y los desastres naturales, así como cuando alguien recibe una noticia horrible. Los psicólogos evolucionistas especulan que este comportamiento puede haber sido adaptado para que los depredadores, como leones o hienas, que no nos oír respirar. Se ve universalmente.

86. **Arrugando la nariz hacia arriba (DISGUST)** -La señal o señal para disgusto por lo general implica la nariz arrugando hacia arriba (también conocida como una “nariz conejito”), mientras que los contratos de piel junto con el músculo subyacente (la *nasalis),* que es muy sensible a las emociones negativas. A menudo, este gesto hará que el

esquinas de los ojos cerca de la nariz también estrecha. Los bebés, comenzando a la edad de aproximadamente tres meses y a veces incluso antes, se arruga la nariz cuando huelen las cosas que no les gustan. Esta señal disgusto permanece con nosotros durante toda nuestra vida. Cuando oler, oír, o incluso sólo ver algo que no nos gusta, nuestros contratos músculo nasal del músculo involuntariamente, revelando nuestros verdaderos sentimientos.

87. **Arrugando la nariz UNILATERAL** -Como se señaló anteriormente, arrugando la nariz o arrugando hacia arriba es un indicador preciso de aversión o desagrado y por lo general se produce en ambos lados de la nariz. Sin embargo, existen personas en las que esto ocurre solamente en un lado de la nariz (uni lateralmente). A medida que los músculos de la nariz tire hacia arriba, arrugando un solo lado, también tienden a tirar del labio superior de ese lado de la cara. Algunas personas lo llaman el efecto de Elvis. Cuando el lado de la nariz se tira notablemente más arriba, que significa lo mismo que la nariz llena de arrugas aversión.

88. **NOSE espasmos (Caribe)** -Este comportamiento es algo similar a la pantalla disgusto anteriormente (véase # 86) Pero ocurre mucho más rápido, a veces en tan sólo 1/25 ésimo de un segundo. Cuando una persona mira directamente a alguien, el músculo se contraerá rápidamente la nariz, arrugando la nariz hacia arriba, pero sin los ojos bizcos como en el taco disgusto anteriormente. Este comportamiento es un atajo lingüístico que sin decir nada le pregunta “¿Qué está pasando?”, “¿Qué pasó?” “¿Qué necesitas?” Se ve en todo el Caribe, incluso en Cuba, Puerto Rico y la República Dominicana, y por lo tanto también encontró en ciudades de Estados Unidos que tienen grandes poblaciones del Caribe, como Miami y Nueva York. En el Aeropuerto Internacional de Miami, estoy con frecuencia recibió en el mostrador café con esta contracción de la nariz, lo que significa “¿En qué puedo obtener?” Si lo ves, sólo tiene que colocar su pedido.

89. **DEDO ÍNDICE DE NARIZ** -Colocación el dedo índice debajo de la nariz o en el lado de la nariz durante un período de tiempo se asocia a veces pensiveness o preocupación. Buscar otras pistas para ayudar a discernir lo que significa. Este comportamiento es diferente de hacer furtivamente una sensación de nariz (véase # 95) O la nariz acariciando, como en este caso el dedo simplemente permanece allí durante mucho tiempo.

90. **BRUSHING NARIZ** -Este comportamiento distintivo de cepillar la nariz muy suavemente varias veces con el dedo índice se asocia generalmente con el estrés o malestar psicológico, aunque también se puede presentar en una persona pensando algo dudosa o cuestionable.

91. **Tapar la nariz ALTA** -A nariz alta perfil -una inclinación intencionada de la cabeza, con la nariz hacia arriba, señaló el-indica la confianza, la superioridad, arrogancia, o incluso indignación. Se trata de una muestra cultural, visto en algunos países y las sociedades más que en otros. Es posible señal de superioridad, por ejemplo, cuando las personas de alto estatus afirman su rango en el inicio de una reunión. dictador italiano Mussolini era famoso por esto, como era general Charles de Gaulle de Francia. En Rusia, los guardias ceremoniales en el Kremlin son conocidas por este comportamiento de nariz arriba.

92. **NOSE TAPPING / SEÑALIZACIÓN** -En muchas culturas un leve golpe muy abierta de la nariz con el dedo índice puede significar “Esto apesta”, “No me fío de ti”, “me pregunta esto”, o “Te estoy observando con mucho cuidado.” Puede también decir “te aviso”, “usted es muy inteligente” o “te reconozco” (Paul Newman y Robert Redford hicieron el uno al otro en la película *La picadura).*

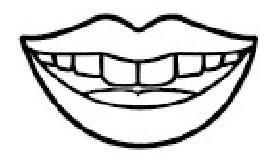
93. **QUEMA NOSTRIL** -Nosotros lo general por medio de luces nuestras fosas nasales (*alas NARAL)* en preparación para hacer algo físico. Con frecuencia, las personas que están molestos, sienten que tienen que levantarse o agotado, o están a punto de actuar violentamente va estallar sus fosas nasales, ya que oxigenan. En el trabajo policial que puede ser señal de una persona está a punto de agotarse. Interpersonal, es un buen marcador que una persona necesita un momento para calmarse.

94. **JUGAR CON Philtrum** -La zona ranurada justo por encima del labio superior y por debajo de la nariz es el *surco nasolabial.* La gente va a jugar con esta área tirando de él, que se raye, o tirando de él cuando está estresado, a veces en lugar energéticamente. El surco nasolabial también es revelador de otras maneras-sudor tiende a reunir allí cuando las personas están estresadas. También podrían colocar la lengua entre los dientes y la parte posterior del surco nasolabial, empujando hacia fuera. La estimulación de esta área con la lengua es un chupete fácilmente identificables.

95. **Sneaking TOQUE LA NARIZ** -Sneaking un toque tranquilizador frotando ligeramente la nariz con el dedo índice indica la tensión que se está enmascarada y la necesidad de transmitir la idea de que todo está bien. Búscala de los profesionales que están acostumbrados a tener el control, pero están bajo estrés. También se ve a menudo en los jugadores de póquer que están tratando de ocultar una mano débil.

96. **INHALAR NARIZ RAPID** -Muchas personas, cuando a punto de dar malas noticias o desagradable, se inhala rápidamente a través de la nariz, lo suficientemente fuerte como para ser

oído, antes de hablar. También he visto gente hace esto a medida que escuchan una pregunta que les molesta, y en algunos casos antes de que se encuentran. Los pelos y los nervios de la nariz son muy sensibles a la humedad, así como el movimiento del aire y el tacto. La inhalación rápida estimula los pelos y las terminaciones nerviosas conectadas, que aparece momentáneamente para mitigar el estrés de tener que decir o revelar algo que es preocupante.



La boca

La boca es esencial para la alimentación, la respiración y la bebida y es también, por supuesto, donde formamos y pronunciar palabras. Muy sensible al tacto y la temperatura, la boca está rodeada por más de diez músculos intrincadamente reflexivos que no sólo responden al tacto, pero también reflejan nuestros pensamientos y sentimientos. La boca puede ser seductora o triste, alegre o de dolor, y se registra con precisión cuando una emoción da paso a otro en un instante. Después miramos a los ojos de información, es aquí donde la búsqueda de señales adicionales en cuanto a lo que está en la mente.

97. **FUERTE, exhalando CORTO** -Este tipo de exhalación, donde los labios se dejan ligeramente abierta, indica alta tensión o frustración. Las personas presentan este comportamiento al oír malas noticias o cuando se enfrentan a una situación difícil. Ayuda a aliviar el estrés, especialmente cuando estamos enojados.

98. **exhalando catártica** -Exhaling con las mejillas hinchadas de salida y los labios apretados indica que el estrés que se vive o ha pasado. Es posible que vea esto cuando un examen o una entrevista ha terminado o después de un accidente cerca. Esta exhalación es muy audible y tarda más en hacerse que la versión anterior.

99. **INHALAR AFIRMATIVO** -Una voz alta repentina inhalación hace un sonido distinto que se utiliza en los países escandinavos, partes del Reino Unido e Irlanda para significar “Sí” o “Sí, estoy de acuerdo.” Es un atajo lingüística, ya que las palabras no deben ser utilizados . La persona inhala rápidamente lo suficientemente alto como para que suene como si estuviera respirando con dificultad. Una vez, después de un viaje en coche en Suecia, cuando me preguntó si habíamos llegado, el conductor simplemente hizo una afirmación inhalar-y eso fue todo.

100. **Succionando aire a través de esquinas de la boca** -Este comportamiento es visto y oído. Las esquinas de la boca de repente se abren ligeramente y el aire es rápidamente

inhalado, haciendo un sonido de succión. Es extremadamente fiable en lo que revela: el miedo, la preocupación o ansiedad. Que la mayoría de la boca está cerrada significa que la persona es, en esencia, lo que restringe la libre circulación de los labios, una acción que sugiere el estrés y en algunos casos el dolor, como cuando alguien se para en los dedos.

101. **Manteniendo la respiración** -Polygraphers lo saben bien: cuando está estresado, muchas personas tienen un impulso a contener la respiración para tratar de contener su respiración nerviosa. A menudo incluso tienen que contar para respirar. Contener la respiración es parte de la *congelación, vuelo, lucha* respuesta. Si ves a alguien restringir su respiración o en realidad conteniendo la respiración cuando se le hace una pregunta, más probable es que están experimentando el miedo o aprensión.

102. **BOCA SECA** -Estrés, el miedo y la aprensión puede causar la boca se seque (el término clínico de esto es *xerostomía).* Algunos medicamentos prescritos, así como las drogas ilícitas también pueden causar la sequedad de la boca. Una boca seca no es, como algunos creen, indicativo de engaño. Puede, sin embargo, indicar que alguien está estresado o ansioso.

103. **BOLAS saliva de BOCA** -A la boca seca debido al estrés, medicamentos o enfermedades pueden causar la saliva se vuelva seca y grumosa; estos grupos-que a menudo se ven como pequeñas bolas de algodón tienden a acumularse en las esquinas de la boca. Son a veces notable en los altavoces que están nerviosos. Es bastante molesto. Si está nervioso, es un buen hábito para pellizcar y limpie las esquinas de la boca para evitar las bolas de saliva, así como beber agua. El término clínico para la boca seca es la xerostomía.

104. **CHICLE** -Gum de mascar es un chupete eficaz. Masticar vigorosamente podría señalar la preocupación o la ansiedad. Algunas personas, cuando están estresados, masticar rápidamente fuera de hábito, incluso si no tienen goma en la boca.

105. **tics vocales** proyección vocal -Sudden de ruidos, chasquidos, chirridos, o aclarar la garganta puede ser alarmante si uno no está familiarizado con el síndrome de Tourette (ST), u otros trastornos que contribuyen a tics vocales. El estrés y la ansiedad pueden ser los catalizadores para estallidos de Tourette, y no hay nada para nosotros hacerlo, pero reconocemos que esto está fuera del control de la persona. También, no es raro ver a los brazos se mueven erráticamente. Lo mejor que podemos hacer es animar a otros de no mirar, ya que esto es embarazoso para la persona con ST.

106. **Mordedura de la lengua / MASTICACIÓN** -Algunas personas bajo estrés se muerden la lengua o en el interior de sus mejillas con el fin de calmar sus nervios. Está muy pronunciada en aquellos a los que se ha convertido en un tic nervioso. La lengua aparecerá heridos o incluso en lugares ulcerado. En situaciones de estrés el comportamiento se ve aumentada por supuesto. Por desgracia, la lengua y la mejilla morder, como el pelo tirando repetida, puede llegar a ser patológico.

107. **BOCA ESTIRA** -Cuando tenemos miedo o damos cuenta de que cometió un error, nos encontramos a menudo involuntariamente exponer la fila inferior de los dientes apretados mientras las esquinas de la boca tramo sustancialmente hacia abajo y hacia un lado. Esto se ve a menudo cuando se nos recuerda que nos olvidamos de llevar algo importante.

108. **BOSTEZA** -Yawning es una excelente chupete, ya que alivia la tensión acumulada mediante la estimulación de los nervios en la mandíbula; específicamente la *temporomandibular* articulación. También se descubrió recientemente que la rápida entrada de aire cuando bostezar enfría el que circula dentro del paladar de la boca y, como un radiador de automóvil, la sangre que va al cerebro de sangre. El bostezo puede indicar que alguien está demasiado caliente o, como a menudo se encuentran en las entrevistas, que un entrevistado se subrayó severamente. Los bebés envueltos demasiado caliente también bostezar con mayor frecuencia ya que el sueño de ayudar a que se enfríen.

109. **DE FUMAR** -Las personas que fuman lo hacen con más frecuencia cuando están estresados. Tenga en cuenta las desviaciones de la rutina normal de fumar de una persona como evidencia de cómo hicieron hincapié en que se encuentren. Pueden ser tan estresados pierden la cuenta de cuántos cigarrillos tienen lit. consumo excesivo de tabaco también provoca manchas de tabaco en los dedos y, por supuesto, el hedor en sus manos.

110. **EXCESO** -Bajo el estrés algunas personas comer en exceso, a veces va mucho más allá de su ingesta normal de alimentos. He visto a la gente durante un partido de fútbol consumen grandes cantidades de comida, hasta el punto de enfermar, su ansiedad sobre el estado de su equipo favorito transferido a su apetito.

111. **Lengua en la mejilla** -Pushing la lengua firmemente contra una mejilla y manteniéndolo en su lugar sirve para aliviar la tensión. Esto se observa con mayor frecuencia en individuos frente alta tensión o en los que se esconden información o que están saliendo con algo. También se puede ver en los que están siendo lúdico o descarado.

112. **LENGUA Jütting** -Cuando la lengua sobresale de repente entre los dientes, a veces sin tocar los labios, que significa "llegué con algo" o "Vaya, me quede atrapado." También se ve que cuando la gente ponerse a sí mismos cometiendo un error. El saliente lengua es universal y es notable en su consistencia, si es lo que indica que ha llegado lejos con un gran negocio o una galleta de adicional, un grado superior, o un whopper de una mentira.

113. **INSULTOS LENGUA** -En casi todas las culturas la que salen de la lengua se utiliza como un insulto, una pantalla de disgusto o desagrado. Los niños utilizan esta técnica a partir de una edad muy joven cuando quieren insultar entre sí. guerreros islas del Pacífico como los maoríes se pegarán de forma espectacular su lengua fuera y hacia abajo como una forma de intimidar y el insulto. Junto con los ojos muy abiertos, una lengua pegada de salida puede ser bastante intimidante, y todavía se utiliza para el día de hoy en Maorí *haka* ceremonias.

114. **la lengua fuera** -Oftentimes, mientras se realiza una tarea compleja, la gente se sacan la lengua, por lo general a un lado o al otro, o se cuelgue sobre su labio inferior. Tenía un contador que hizo esto cuando entró en números en una calculadora, y lo veo todo el tiempo en la universidad cuando los estudiantes están tomando las pruebas. Esta colocación de la lengua sirve para dos propósitos: nos pacifica y al mismo tiempo comunicar a los demás que están ocupados y no debe ser perturbado. Michael Jordan hizo famoso durante la reproducción, el baloncesto; cuando su lengua estaba fuera, dos puntos por lo general poco después.

115. **LENGUA presionando contra PALADAR** -La gente podría presionar su lengua contra el techo de la boca cuando están luchando con algo. Se ve en las personas que toman las pruebas, el llenado de solicitudes, después de fallar un solo tiro en el baloncesto, o cuando alguien necesita consuelo psicológico. La boca se deja generalmente ligeramente abierta, permitiendo que los observadores puedan ver al menos parcialmente la lengua.

116. **Lengua lamiendo DIENTES** -Como con labio lamiendo (ver # 145), Se lamen los dientes cuando la boca está seca, por lo general debido al nerviosismo, ansiedad o miedo. El roce de la lengua por los dientes y / o encías es un calmante para el estrés universal, así como una posible señal de deshidratación. Por cierto, cuando esto se hace con la boca cerrada, se puede ver la pista de la lengua por los dientes debajo de los labios.

117. **lanzándose LENGUA** -Para aliviar el estrés algunas personas dardo su lengua hacia atrás y hacia adelante, de esquina a esquina de la boca (perceptible a través de las mejillas) en previsión nervioso o preocupado. Por lo general, piensan que no se están notaron o que el significado de este comportamiento no puede ser descifrado.

118. **Golpear ligeramente CLAVOS EN LOS DIENTES** -La parpadeo de la miniatura de la tensión dientes comunicados. Las personas que hacen esto en varias ocasiones están tratando de calmar a sí mismos porque están preocupados por algo. Tenga en cuenta, sin embargo, que al igual que con todos los comportamientos repetitivos, si la gente lo hace todo el tiempo, entonces se ignora que el comportamiento porque ese es su "norma" -puede ser más significativa cuando dejan de hacerlo.

119. **enseñar los dientes** -A veces las personas a sacar de repente las comisuras de los labios hacia atrás y mantenga esa posición, mientras que muestran sus dientes apretados. Se trata de un legado "temer sonrisa" muy similar a lo que hacen los chimpancés cuando tienen miedo o el temor de un macho dominante. Nosotros, los humanos tendemos a desnudar los dientes de esta manera cuando nos pillan haciendo algo que no debemos hacer. Este comportamiento podría estar acoplado con un arqueo simultánea de las cejas, dependiendo de las circunstancias.

120. **TAPPING DIENTES** -Cuando estresado, aburrido o frustrado, algunas personas cambiarán su mandíbula ligeramente y toque sus caninos juntos, favoreciendo un lado de la boca o la otra. Esto envía señales repetitivas al cerebro que nos ayudan a calmar.

121. **TONO DE VOZ** -El tono de nuestra voz puede hacer que la gente cómoda o sentir como si nos estamos desafiando. Podemos utilizar el tono de nuestra voz para alterar o mejorar la forma en que somos percibidos. Puede salir como agradable, dulce, amable, cariñoso, y bien, dependiendo de su tono de voz o, alternativamente, como sospechoso, indignada, o arrogante. El tono de voz tiene gran importancia. Irónicamente, si se quiere llamar la atención de la gente, bajando el tono de voz que funciona mejor. Una voz más baja también es calmante, como cualquier padre que ha puesto a un niño a la cama que se hará constar.

122. **TONO DE VOZ** -Cuando estamos nerviosos nuestras voces tienden a subir de tono. Espere a escuchar voces que se elevan o se agrietan cuando una persona está estresada, nerviosa o insegura. Esto es causado por la tensión de las cuerdas vocales.

123. **UPTALK** -Uptalk es cuando la gente se declinan su tono hacia el final de una

oración declarativa, como si se tratara de una pregunta. Los estudios muestran que incluso un solo caso de uptalk en el teléfono puede impactar negativamente en la impresión del oyente del altavoz. Aunque uptalk es popular entre muchos jóvenes, que hace sonar tentativa y una falta de confianza.

124. **TARTAMUDEZ / Stammering** -Algunas personas patológicamente tartamudeo (la repetición de sílabas, ya que tratar de hablar). Para algunos puede ser muy debilitante, como en el caso del rey de Inglaterra Jorge VI, como es sabido representado por Colin Firth en la película 2010 *El discurso del rey.* Para muchos de nosotros que no tartamudean patológicamente, un alto grado de estrés o ansiedad puede hacer que nos tartamudeo tartamudeo o temporalmente.

125. **RETRASO EN CONTESTAR** -Muchas personas creen erróneamente que un retraso en responder a las señales de interrogación que una persona está mintiendo o está comprando tiempo en un intento de reunir una respuesta creíble. Desafortunadamente, tanto los honestos y los deshonestos puede retrasar una respuesta, pero por razones diferentes. El culpable de mayo, de hecho, tiene que pensar en qué decir, mientras que los inocentes pueden estar pensando en la mejor manera de decirlo. En mi experiencia, un retraso en la respuesta debería hacernos tomar nota, pero no es indicativo de engaño. En algunas culturas, por ejemplo, entre muchos nativos americanos, un retraso en la respuesta no es inusual, ya que la persona que contempla la complejidad y los matices de una pregunta. El estrés o la fatiga también pueden hacernos lento para responder. Una investigación formal también puede hacer que nos retrasamos contestador debido a la gravedad de la audiencia.

126. **SILENCIO** -Un silencio prolongado, o incluso sólo una "pausa embarazada," puede hablar volúmenes. A veces, cuando no podemos recordar la información o estamos contemplando algo, un silencio no es intencional. Pero otras veces es mucho destinados, como cuando un negociador puede ir temporalmente en silencio para llegar a la otra parte para llenar el vacío. El silencio puede ser utilizado para comunicar que la persona que se está planteando, recordando, teniendo en cuenta, procesamiento o está desconcertado. Grandes actores utilizan de manera eficaz, al igual que los entrevistadores.

127. **SILENCIO Y CONGELACIÓN DE RESPUESTA** -Cuando una persona pasa de repente en silencio y deja de moverse o sufre cambios al escuchar o ver algo de respiración, tomar nota. Esta es una respuesta a algo negativo que los choques o les induce a reevaluar lo que saben o creen.

128. **ARGUMENTOS DE LAS CUESTIONES** -Arguing con el único fin de perturbar una

cumpliendo o una conversación es una técnica que se utiliza a menudo para evitar una mayor discusión. Es la interrupción repetitiva, no las palabras usadas, que es el no verbal aquí que distrae o antagoniza. La técnica no promover una conversación o proporcionar ninguna claridad, se tiene la clara intención de agravar, intimidar, o colocar a alguien en el emocional “inclinación”. He visto esto muchas veces en las reuniones del sindicato como miembros interrumpen un altavoz.

129. **EXPRESIONES catártica** -En esta forma de una exhalación catártica, nos acercamos a decir una palabra, pero nunca llegar allí. “Ohhhh” o “woooo” o “fuuuuh” se pronuncia, pero nunca se completaron. Estos son considerados no verbales porque las palabras reales no se hablan, aunque a menudo podemos intuir su significado. A menudo, estas expresiones no tienen sentido, sobre todo a los extranjeros, pero que nos ayudan a aliviar el estrés sin ofender a nadie.

130. **VELOCIDAD DE HABLA** -Cómo rápida hablamos es un indicador clave no verbal. En algunas partes de los Estados Unidos parecen ser muy lenta y deliberadamente, mientras que en otros el habla es rápido y cortante. Estos estilos se comunican algo acerca de la personalidad de los altavoces de dónde son, dónde fueron a la escuela, y más. Los cambios en la velocidad normal de conversación de una persona pueden indicar estrés o renuencia a responder a una pregunta sensible.

131. **charla incesante** -Hemos cumplido todas las personas que parecen no dejar de hablar. Puede ser que simplemente se ponga nervioso, o pueden ser desconsiderado con los demás y se centró sólo en sí mismos. El contexto es clave. En las consecuencias de un accidente, una persona puede deambular, sin parar de hablar. Esto es causado por el choque. Sin embargo, en una fiesta, el hombre que habla por los codos está dejando saber que él cree que es muy importante y que no eres tú.

132. **HABLAR INCONGRUENTE** -Después de un accidente o evento trágico, una persona puede empezar a hablar incoherentemente. Este es un resultado de la tensión y el lado emocional del cerebro ser abrumado. Dependiendo de las circunstancias del caso o la tragedia, esto puede durar horas o incluso días, como hemos visto con los soldados y refugiados en zonas de combate.

133. **Repetición de palabras** -Bajo alto estrés, las personas pueden repetir ciertas palabras una y otra vez en una forma sin sentido. Los esfuerzos de su parte para conseguir que se dicen más pueden no funcionar. Es como si estuvieran atrapados en un bucle. Una vez oí a una víctima golpeada por un vehículo de decir la palabra “metal” una y otra vez, con una mirada de miedo en su rostro. Eso fue todo lo que pudo decir.

134. **RAPIDEZ DE RESPUESTA** -Algunas personas tomarán su tiempo respondiendo a una pregunta, a partir, luego se detienen, y luego continuar. Otros responderán antes de terminar de hacer la pregunta. La rapidez con que responden dice algo acerca de la forma en que están pensando y procesamiento de la información. Tenga en cuenta que la velocidad de respuesta depende del contexto cultural, así como la agilidad mental.

135. **A toda velocidad por COMENTARIOS** -Rápida no siempre es buena al responder a una pregunta. Cuando una persona se acelera a través de una disculpa, la disculpa pierde su significado parece mecánica y artificial. Un principio similar se aplica en alabar o dar la bienvenida a la gente. Es en estos momentos que debemos tomar nuestro tiempo. El exceso de velocidad a través de una disculpa o reconocimiento de otro sugiere que existen problemas, tales como la ansiedad social, la resistencia, o la falta de convicción. Es la velocidad del habla que es el no verbal aquí, como si mirando por encima de lo que es importante.

136. **SONIDOS DE RELLENO** -Sonidos como “aah”, “zumbido”, “zumbido”, toser o aclarar la garganta, y titubeos al hablar puede indicar la gente está momentáneamente en una pérdida para las palabras y los sentimientos que tienen que llenar el vacío con al menos un sonido. Los americanos son conocidos por utilizar sonidos de relleno como se den cuenta de qué decir, lucha por encontrar las palabras adecuadas, o tomarse su tiempo mientras recuerdan una experiencia. Debido a que estas no son palabras reales, que se consideran un paralenguaje o no verbal.

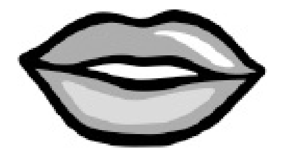
137. **Tos o limpieza de THROAT** -La gente suele toser o aclarar la garganta cuando necesitan responder o tratar con algo difícil. Una pregunta que es un reto para contestar o necesita ser calificada podría causar aclarar la garganta. He observado que algunos individuos cuando está acostado despejarán la garganta o tos, pero esto no es un indicador fiable de engaño, como el honesto también puede hacerlo cuando está nervioso o tenso.

138. **WHISTLING nerviosismo** -Whistling es una forma de *exhalación catártico (* ver # 98), Y ayuda a aliviar el estrés. Es una buena chupete y es por eso que las personas tienden a hacerlo cuando se viaja por sí mismos a través de un área oscura o desolado o cuando se sienten incómodamente solo. En películas y dibujos animados, personas o personajes se retratan a menudo silbar mientras se camina por un cementerio para evitar su aprehensión.

139. **TUT-Tutting** -Estos lengua y los dientes ruidos se utilizan en muchas sociedades para indicar desacuerdo, para llamar la atención sobre algo que está mal, o para

vergüenza. Una Tut-tuts colocando la lengua contra la parte posterior de los dientes delanteros y el paladar superior y luego rápidamente la inhalación para hacer un sonido agudo, rápida. Esto se ve a menudo en concierto con un dedo agitando lo que indica que se ha producido una transgresión y ha notado. Los padres con frecuencia Tut-tut cuando los niños están a punto de comportarse mal.

140. **RISA** -Laughter es una pantalla universal de la diversión, felicidad y alegría. Sabemos que cuando nos reímos experimentamos menos estrés y menos dolor; de hecho, el acto de la risa puede haber surgido en nosotros como un beneficio evolutivo de protección. Hay, por supuesto, muchos tipos diferentes de risa: cacarea sin restricciones cuando oímos una broma realmente hilarante; la risa alegre de los niños; la risa obsequiosa de los que buscan halagar a un líder. Cómo alguien se ríe dice mucho, y debe ser examinado para la verdadera profundidad del sentimiento y el contexto cuando se está en duda.



Los labios

Les bolso delante de los teléfonos inteligentes para tomar autofotos y pintarlos con lápiz de labios para hacerlos más atractivos. Nosotros les inyectamos con colágeno para ocultar nuestra edad, y les lamen para mantenerlos húmedos. Rica en terminaciones nerviosas, nuestros labios de detección de presión, calor, frío, sabores, sensibilidad, e incluso el movimiento del aire. No solo sentido, pueden ser sensible también. Los labios se comunican estados de ánimo, gustos, disgustos, incluso temer. Adornamos ellos, les masaje, Botox, y juegan con ellos, y sí, nos besamos con ellos. En cierto modo, son una de las cosas que nos hacen exclusivamente humana.

141. **PLENITUD LIP** -Nuestros labios cambian de tamaño y forma de conformidad con nuestro estado emocional. Consiguen pequeña cuando estamos estresados, más grande cuando estamos cómodos. , labios gruesos y flexibles indican descanso y bienestar. Cuando estamos bajo estrés, la sangre fluye hacia fuera de los labios a otras partes del cuerpo donde más se necesita. plenitud de labios puede servir como un barómetro del estado emocional de una persona.

142. **ALCANCE a los labios** -Funda los propios labios con los dedos puede indicar la inseguridad o duda y debe considerarse en el contexto. Esté al tanto de este comportamiento, especialmente en lo que la gente oye una pregunta que necesitan para procesar. Este comportamiento también se observa cuando la gente reflexionar cuidadosamente un problema. Tenga en cuenta que algunas personas hacen esto con frecuencia, en todo tipo de situaciones, es un calmante para el estrés que se remonta a cuando chupaban dedo, así que tenga cuidado con lo que la inferencia se dibuja.

143. **LIP desplume** -Pulling o desplume de los labios se asocia generalmente con el miedo, la duda, la preocupación, la falta de confianza, u otras dificultades. Ignoran las personas que hacen esto continuamente para pasar el tiempo para ellos es un chupete. Para aquellos que rara vez lo hacen, es un buen indicador de que algo está mal.

144. **MORDER EL LABIO** morder -Lip es un chupete, que suele presentarse cuando las personas están bajo estrés o tener preocupaciones. Mordemos los labios, ya que, después de cierta edad, ya no es socialmente aceptable para chupar nuestros pulgares, y mordiéndose los labios estimula los mismos nervios en la boca. También podemos morder los labios cuando queremos decir algo pero no pueden o no deben. Tenga en cuenta también que algunas personas, cuando está enojado, se muerden los labios como un medio de auto-control.

145. **LAMEDURA LIP** -Rubbing la lengua en los labios nos ayuda a apaciguar la misma manera que morder el labio hace. Este comportamiento se asocia generalmente con las preocupaciones, ansiedad o emociones negativas; Sin embargo, sólo podría ser que la persona tiene los labios secos, así que tenga cuidado al sacar conclusiones. Para algunas personas, sin embargo, esto es un indicador muy fiable de que están muy estresados. Como educador, veo esto todo el tiempo en que un estudiante se sienta preparado para una prueba.

146. **ESTRECHAMIENTO LIP** -La reducción de los labios se asocia sobre todo con pensamientos negativos, preocupaciones, miedos, ansiedad, falta de confianza. Como procesamos problemas o estrés experiencia, los labios tienden a estrecharse.

147. **La compresión de LIP** -A lo largo del día, ya que nos encontramos con los acontecimientos negativos o pensamientos incómodos, y preocupaciones, nuestros labios se estrecharán y pulse juntos, transmitir con precisión, aunque sólo sea por un instante, nuestras preocupaciones. la compresión de labios puede ser muy sutil o puede llegar a un punto donde los labios cambian notablemente más color que la sangre es forzado a salir. la compresión de labios puede ser muy fugaz ($^{1}/_{20}$ ésimo de un segundo), y sin embargo, revela con precisión un negativo la emoción de repente registrado.

148. **SLIGHT prensado de LIPS** -A veces mostramos nuestra molestia con otros comprimiendo ligeramente los labios. A diferencia de la compresión del labio completa, cuando se trate de ambos labios, esto generalmente implica sólo el labio superior. Aún así, una compresión ligera labio podría revelar algo, cuando se considera junto con el resto del lenguaje corporal de una persona.

149. **Los labios apretados tira hacia abajo** -Ya lo sorprendente ver este comportamiento en las personas cuando se dan cuenta que hicieron un gran error o quedan atrapados haciendo algo mal. Los labios se mantienen muy juntos, mientras que los músculos que rodean la boca del contrato para llevar a los labios ligeramente hacia abajo, estirando el labio superior lejos de la nariz y tirando de la zona de la boca firmemente contra los dientes.

150. **RELUCTANCIA para descomprimir LABIOS** -Las personas que tienen sus labios apretados juntos durante mucho tiempo, reacios a descomprimirlos, están señalando un alto grado de estrés o preocupación. la compresión de labios es, en cierto modo, un battening abajo de nuestras escotillas, al igual que cubre los ojos con las manos para bloquear algo negativo. Cuanto mayor es la tensión o aprehensión, mayor es la necesidad de mantener los labios apretados.

151. **LIP RETIRAR** -Cuando tenemos profundas preocupaciones o ansiedad, podríamos aspirar nuestros labios en la boca hasta el punto en que ya no son visibles. Esto indica algo muy diferente de la compresión del labio (ver # 147), Donde gran parte de los labios permanecen visibles. Este comportamiento a menudo se reserva para cuando hay estrés severo, dolor físico significativo, o una gran confusión emocional.

152. **labios temblorosos** -El temblor de los bordes de los labios, por leve que, en ausencia de alcohol o trastornos neurológicos, indica malestar, preocupación, miedo, u otros problemas. Los jóvenes al ser interrogado por los padres u otros adultos en posiciones de autoridad a menudo muestran los labios temblorosos, al igual que la gente honesta que nunca han sido enfrentados por los agentes del orden antes. También he oído de personal de recursos humanos que los labios de algunas personas jóvenes temblar cuando se les pregunta si usan drogas ilícitas.

153. **LABIOS al revés** -Cuando los labios se comprimen y las comisuras de los labios se vuelven hacia abajo, las cosas están muy mal emocionalmente. Este es un fuerte indicador de alta tensión o incomodidad. Este comportamiento es difícil de falsificar, por lo que es muy precisa. Tenga cuidado, sin embargo, debido a que algunas personas tienen la boca vuelta hacia abajo de forma natural. Este indicador es similar a la boca "mero" (ver # 156), Pero en este caso los labios o bien están muy fuertemente comprimido o han desaparecido por completo.

154. **frunciendo LIP** -Nosotros fruncen los labios (pellizcándolos fuertemente hacia la parte frontal de la boca) cuando no estamos de acuerdo con algo o cuando estamos pensando en una alternativa. Cuando el público en desacuerdo con lo que alguien está diciendo o saben que es un error, a menudo se ve este comportamiento. Cuanto más hacia el exterior el movimiento de los labios fruncidos, más fuerte es la emoción negativa o el sentimiento. Este es un comportamiento extremadamente fiable también se ve en el póquer cuando los jugadores no les gusta que sus propias cartas de mano.

155. **LIP frunciendo atrajo hacia LADO** -Este es similar al comportamiento de los labios fruncidos-arriba, pero con los labios energéticamente tirado a un lado de la cara, alterar significativamente el aspecto de la persona. Por lo general, esto sucede rápidamente, aunque exista un fuerte desacuerdo, la posición podría celebrarse durante unos segundos. Es un gesto enfático en que dice: “No tengo problemas reales aquí; No me gusta lo que me pidieron, lo que acabo de oír, o dónde va esto.”Cuanto más pronunciado es el gesto o cuanto más tiempo se lleva a cabo, más fuerte es el sentimiento. Nos famoso vimos esta expresión en el juicio de OJ Simpson testigo Kato Kaelin como testificó, y la gimnasta McKayla Maroney cuando ella llegó en segundo lugar en la final de la bóveda durante los Juegos Olímpicos de 2012.

156. **BOCA SAD** -La boca, como los ojos, puede ser una ventana a nuestro estado emocional. Tristeza es por lo general muestra con las esquinas de los labios se ligeramente hacia abajo, por lo general en concierto con los párpados superior bajada. Esto se refiere a veces como una boca “mero” o la cara. Cabe señalar que algunas personas buscan naturalmente esta manera, las comisuras de los labios constantemente rechazado, y para ellos, no tiene nada que ver con las emociones negativas.

157. **LA O** -Cuando nos sorprenden o en agonía, nuestros labios a menudo instintivamente hacer una forma ovalada, similar a una O. La razón por la que hacemos esto no se conoce con exactitud, pero parece ser un comportamiento universal a través de las culturas y, posiblemente, una respuesta que vestigial compartir con primates alarmado. La imagen más conocido de esto es la pintura de Edvard Munch *El grito.*

158. **Abrir la boca, mandíbula a ambos lados** -Similar a la boca abierta (ver # 179), Esto ocurre cuando la gente ha hecho algo mal o darse cuenta de que han cometido un error. Una de las comisuras de la boca se tira hacia un lado, haciendo que la mandíbula para desplazarse en esa dirección; al mismo tiempo, los dientes inferiores apretados en ese lado de la boca están expuestos. Los estudiantes a menudo reaccionan de esta manera cuando se pierden una pregunta que saben que deberían haber conocido; También ha visto cuando los empleados reconocen que no pudieron completar una tarea. Este comportamiento podría estar acompañada por la succión rápida en el aire con los dientes apretados.

159. **SONREÍR** -Una sonrisa genuina es una manera instantánea, segura de comunicarse amabilidad y buena voluntad. En todo el mundo que las señales de calidez, amabilidad, y la armonía social. Viendo sonreír a alguien, especialmente los bebés, nos trae alegría. En las relaciones familiares, las citas, y los negocios una sonrisa abre puertas, así como corazones. Hay una variedad de sonrisas, incluyendo sonrisas sociales para los cuales

no sabemos, pero reconocemos cerca de nosotros, la sonrisa tensa de un tomador de la prueba, y la falsa sonrisa de los que pretenden que nos gustaría o tratando de actuar cómoda.

160. **SONRISA VERDADERO** -Un tema de muchas investigaciones; una sonrisa genuina involucra la boca y los músculos alrededor de los ojos. Esto se llama una *Duchenne sonrisa,*
según el investigador lenguaje corporal Paul Ekman. El rostro es visiblemente más relajado en una verdadera sonrisa, ya que los músculos faciales reflejan la alegría real en lugar de la tensión. Los estudios han demostrado que una sonrisa genuina puede ser verdaderamente “contagioso”, tanto en entornos profesionales y personales, y es a menudo una característica que asociamos con personas carismáticas.

161. **SONRISA FALSO** sonrisas falsa, como sonrisas nerviosas, son utilizados para la gestión de la percepción hacer creer que todo está bien. Ellos son bastante fáciles de distinguir de una verdadera sonrisa; Sin embargo, en una falsa sonrisa, a veces sólo un lado de la cara está involucrado, o la sonrisa va hacia la oreja en lugar de los ojos. Parece artificial. Una verdadera sonrisa involucra los ojos y los músculos faciales sin problemas en ambos lados de la cara.

162. **sonrisa nerviosa** -Una sonrisa nerviosa o tensa muestra la ansiedad, la preocupación o el estrés. La sonrisa nerviosa se realiza para hacer que los demás piensan que todo está bien. A menudo se ve esto en los visitantes de compensación de aduanas en el aeropuerto; que nerviosa sonrisa al oficial de curiosos a hacer preguntas.

163. **SONRIENTE como un barómetro de EMOCIONES** -Cómo precisa son sonrisas en revelar nuestros sentimientos internos? Muy. Los estudios demuestran que las sonrisas de los atletas difieren notablemente dependiendo de si finaliza en el primer, segundo o tercer lugar. Curiosamente, esta misma distinción es válido para los atletas con ceguera congénita, que en realidad nunca han visto una sonrisa en la cara de otra persona. Su sonrisa reflejará su éxito, o falta de ella, confirmando una vez más que muchos no verbales están cableados en el cerebro.

164. **CRIMPING esquinas de la boca** -Cuando una de las esquinas de la boca apretada pellizca y tira ligeramente hacia un lado o hacia arriba, revela suficiencia, desprecio, aversión, la incredulidad, o el desprecio. Cuando el menosprecio es demostrable abierta, este comportamiento puede ser dramatizado o exagerada, dejando ninguna duda en cuanto a los sentimientos verdaderos. La mayoría de las veces que prensa de la esquina de la boca se hace en un solo lado de la cara, pero algunas personas lo hacen en ambos lados y que significa lo mismo.

165. **SUPERIOR AUMENTO DE LABIOS** -Disgust, sentimientos negativos, desprecio, o no les gusta causarán la esquina superior del labio en un lado de la boca para aumentar ligeramente o “tienda de campaña” hacia arriba. Cuando los sentimientos son fuertes, el aumento puede ser muy notable, lo que distorsiona el labio superior hacia la nariz y la exposición de los dientes, casi en un gruñido. Esta es una señal de desagrado o disgusto absoluta.

166. **Labio superior FROTAMIENTO LENGUA** -Algunas personas reflejan sus emociones positivas por lamiendo su labio superior rápidamente hacia atrás y adelante. Debido a que la lengua es, en esencia, desafiando la gravedad (que va para el labio superior), las emociones positivas son más propensos involucrados. Esto se diferencia de la de lamer los labios habitual, que se realiza en el labio inferior y se asocia con la liberación de la tensión. Al igual que con todos los indicadores de lenguaje corporal, hay excepciones, y algunas personas se frotan el labio superior para aliviar el estrés, a fin de buscar otras conductas que confirman que le guiará en sacar conclusiones.



Las mejillas y mandíbula

Mucha gente piensa en las mejillas como un accesorio latente y la mandíbula como algo sólo es útil para masticar y hablar-no, en otras palabras, útiles en el estudio del lenguaje corporal. Sin embargo, las mejillas y las mandíbulas dan la cara nuestra forma humana única. Buscamos líderes que tienen fuertes mandíbulas y la industria de la moda siempre está buscando pómulos altos en los modelos. Coloreamos nuestras mejillas artificialmente con maquillaje para aumentar nuestro atractivo y permitir que el pelo crezca en nuestras mandíbulas para llenar una cara por lo que el presidente Lincoln creció la barba. A partir de las mejillas que al ras con la excitación o la vergüenza a las mordazas que cambian cuando nos sentimos inseguros, estas dos áreas definitivamente comunican algo acerca de nosotros y no deben pasarse por alto.

167. **Tics faciales SÚBITA** tics -Facial pueden entrar en erupción en cualquier parte de la cara (la mejilla, una esquina de la boca, los ojos, la frente) y son específicos para cada individuo. Si de repente se ve un tic nervioso, por lo general es causada por la tensión o la ansiedad. tics faciales a menudo se producen en o cerca de las mejillas debido a los músculos de interconexión que atraviesan esta zona.

168. **abolladuras FACIAL** -La gente va a empujar o presionar sus dedos firmemente contra una mejilla para producir sensaciones que alivian el estrés, literalmente, hacer mella en su propia piel. Estas pantallas son a veces bastante pronunciadas, dependiendo de la presión aplicada. Esto se ve con frecuencia en los eventos deportivos cuando el equipo local va mal. abolladuras facial se puede hacer con una o dos manos o unos dedos en un solo lado o pellizcando las mejillas entre el pulgar y el dedo índice o medio en concierto.

169. **Mejilla o MASAJE FACIAL** masaje o facial -Cheek es una buena manera de liberar el estrés. Normalmente se hace en voz muy baja, sino que también puede ser señal de contemplación.

Este es un comportamiento que necesita ser considerado con otros comportamientos para una evaluación precisa.

170. **rasgueo CHEEK** -Strumming los dedos en la mejilla indica que alguien está aburrido y con ganas de mover las cosas. Verificar con otros comportamientos, tales como la búsqueda de cambio aburrido o asiento.

171. **FRAMING CHEEK** encuadre -Cheek es cuando una persona se apoya en la mandíbula de un pulgar extendido y coloca el dedo índice a lo largo del lado de la mejilla. Este aliado usu implica una sola mano y sugiere que una persona está pensando algo, o quiere parecer pensativo. Algunas personas utilizan este comportamiento principalmente cuando dudan de lo que alguien está diciendo, mientras que otros pueden hacerlo simplemente como un medio para ayudar a la concentración. En las citas, puede ser un medio eficaz plantear a mostrar interés desde la distancia.

172. **Hinchando las mejillas** -La hinchando de las mejillas, sin exhalar, significa a menudo la duda, la deliberación, o precaución. Esto se ve a menudo en personas que no están muy seguros de qué hacer a continuación o que están preocupados. No es raro ver a alguien que sostenga esta posición durante bastante tiempo ya que trabajan a cabo la solución a un problema.

173. **Furtivamente una TOQUE CHEEK** -Sneaking un chupete por siempre frotando ligeramente el dedo índice contra la mejilla indica que el estrés está siendo gestionado por el bien de la percepción. Cuando las personas tratan de ocultar un chupete, como tocar el lado de la nariz, lo hacen porque están tratando de ocultar su inseguridad, ansiedad o preocupación. Subrepticia tocar la mejilla con frecuencia es notorio en las personas que se entrevistaron en la televisión y en los jugadores de póquer.

174. **RASGUÑA CHEEK** rascado -Cheek es también un chupete, una manera de hacer frente a las dudas e inseguridades. Es más robusto que un toque a escondidas, que tiende a ser más preciso, debido a su significado oculto. Sin embargo, el rascado de la mejilla con cuatro dedos por lo general indica reservas, la vacilación, confusión, o aprehensión.

175. **Pellizcar los extremos de la boca** -Utilizar los dedos de fuerza se contraen o pellizcar las comisuras de la boca alivia el estrés. Rara vez hacemos cuando estamos satisfechos y relajados. Es diferente de abolladuras facial (ver # 168). Este comportamiento normalmente se hace pulsando la zona carnosa de las mejillas con los dedos y pulgares bilateralmente tirando hacia las esquinas de la

boca, tal vez incluso tirando de uno o ambos labios.

176. **BARRIDO CHEEK** -Bajo estrés extremo, no es raro ver a las personas presionan sus manos en la cara y los arrastran hacia abajo, como si limpiándose la cara limpia. Por lo general, el movimiento se inicia justo en frente de las orejas y concluye cerca de la mandíbula. Cuanto más dura y más larga sea la persona presiona hacia abajo, el más agudo de la tensión. He visto a los corredores de bolsa hacen esto en el cierre de la sesión después de un mal día de la negociación o cuando un equipo pierde en la segunda final de un juego.

177. **MORDAZA tensando** -Cuando estamos molestos, enojados o temerosos, los músculos de la mandíbula cerca de los oídos tienden a tensarse. Busque tensión en la mandíbula cuando hay estrés, desafío, o las emociones están convirtiendo calienta.

178. **MORDAZA desplazando / CAMBIO** desplazamiento -Jaw o la mandíbula repetitivo de cambio (de lado a lado) es un chupete eficaz. Esto también es simplemente una conducta compulsiva en algunas personas, por lo que cuenta cuándo y con qué frecuencia ocurre y buscar otras conductas que confirman que algo anda mal. La mayoría de la gente hace esto con poca frecuencia, y por lo tanto cuando lo hace ver, es muy precisa en la comunicación de que algo les molesta.

179. **mandíbula caída** -A caída repentina de la mandíbula, dejando la boca abierta y los dientes expuestos, se comunica gran sorpresa. Este comportamiento se ve a menudo cuando la gente se sorprende o se enfrentan a una revelación embarazosa. ¿Por qué nuestra gota mandíbulas no se conoce completamente, pero la acción es bastante preciso en revelar la sorpresa total.

180. **Músculos de la mandíbula pulsante** músculos -Jaw ese pulso, latido, o se hacen más tensos y pronunciado indican la impaciencia, la tensión, la preocupación, la preocupación, la ira o emociones negativas.

181. **MORDAZA que sobresale** -Cuando estamos enojados, que tienden a moverse o sobresalen de la mandíbula ligeramente hacia adelante. En conjunción con los párpados superior bajada o los labios tensos, este comportamiento hace que la ira difícil para una persona para ocultar por completo.



La barbilla

Bebé, redondo, cuadrado, flacidez, fuerte, con hoyuelos, lindo, o con cicatrices: barbillas vienen en muchas variedades y formas. Protegen a nuestro rostro, y si es necesario nuestro cuello, pero también se comunican nuestros sentimientos, ya sea orgullo o vergüenza. Decimos "cabeza en alto" cuando otros están abajo, y soldados con orgullo saludar a la bandera con la barbilla en ángulo alto. La barbilla, en definitiva, puede decir mucho acerca de nuestro estado interno, si estamos seguros, asustado, preocupado, o superar emocionalmente.

182. **CHIN UP** -Cuando el mentón es afuera y hacia arriba se comunica confianza, por lo tanto el dicho "la barbilla hacia arriba." En ciertas culturas europeas (alemán, francés, ruso e italiano, entre otros) del mentón generalmente se elevó más alto que lo normal para significar la confianza, el orgullo y, en ciertos casos, la arrogancia.

183. **CHIN apuntando hacia abajo** -Si la barbilla apunta hacia abajo repentinamente en respuesta a una pregunta, más probable es que la persona carece de confianza o se siente amenazado. En algunas personas, esto es un decir muy fiable; que, literalmente, caen de su barbilla cuando llegan malas noticias o cuando piensen en algo doloroso o negativo.

184. **CHIN RETIRAR** -Cuando estamos preocupados o ansiosos, instintivamente mover nuestro barbilla lo más cerca posible del cuello como una forma de posible naturaleza de la protección de nuestros órganos vitales. Este es un excelente indicador de la inseguridad, la duda, incluso miedo. Si ve este comportamiento después de hacer una pregunta a alguien, hay serios problemas no resueltos. Cuando los niños se les pregunta acerca de algo que no debería haber hecho, la barbilla a menudo se reduce, mostrando contrición. Muchos adultos responden de la misma manera.

185. **ESCONDITE CHIN** -Este se emplea generalmente por los niños para ocultar su vergüenza, mostrar su descontento hacia los demás, o demostrar que son molestos. Se meten su barbilla hacia abajo, a menudo cruzando sus brazos en el

mismo tiempo y luego se niegan a levantar su cabeza en alto. En los adultos, ocultación barbilla se observa entre los machos, de pie cara a cara, enojado o gritando el uno al otro. En este caso, sirve para proteger el cuello en caso de una confrontación violenta.

186. **DROP barbilla con hombros caídos** -Este es otro comportamiento familiar a los padres cuando los niños-inferior o tratar de ocultar su barbilla con los hombros caídos, diciendo efectivamente “No quiero.” Si también se cruzan los brazos, entonces el niño definitivamente no quiere.

187. **tocando la barbilla** -Nos toca la barbilla cuando estamos pensando o evaluar algo. Esto se hace generalmente con la punta de los dedos. No es necesariamente una señal de duda, pero es algo a tener en cuenta cuando una persona está procesando información. Cuando se combina con otros comportamientos, tales como fruncir los labios, sugiere que la persona está contemplando algo negativo, o una alternativa a lo que se ha discutido.

188. **CHIN cepillado con dorso de la mano** -En muchas culturas Esto significa que una persona tiene dudas sobre lo que se está diciendo. Esto también se puede acoplar con fruncimiento de labios. Se puede realizar lado a lado o de atrás hacia delante de la barbilla.

189. **CHIN acunando** barbilla de uno -Colocación en la palma de la mano, junto con la relajación de los músculos faciales, sugiere el aburrimiento. Pero en un contexto cumplimiento de la ley, que podría indicar un abanico de posibilidades, dependiendo de las circunstancias. En un entorno forense, he visto la huelga culpable esta posición mientras se está sentado en una habitación solo como una forma de gestión de la percepción, para que las autoridades piensan que son tan inocentes, que son prácticamente aburrido.

190. **ENOJADO CHIN ENCARAMA** -Este perca barbilla se realiza colocando la barbilla en los nudillos de los puños, mientras que los codos son anchas y descansando sobre una mesa como la persona mira fijamente en la distancia o en una pantalla de ordenador. Por lo general, la frente es surcado o los ojos se estrechan o entrecerrar los ojos, como resultado de algo difícil que están considerando o la ira momentánea. Cuando ves a alguien que plantea este tipo, es aconsejable no interrumpir.

191. **CAMBIO DE CHIN** -Los que se mueven la mandíbula izquierda a derecha contra la palma de la mano es un medio de transporte subconsciente de desacuerdo. He visto personas que se sientan alrededor de una mesa de sala de conferencias mostrar su descontento en silencio al cambiar su barbilla mientras descansa en la palma de su mano.

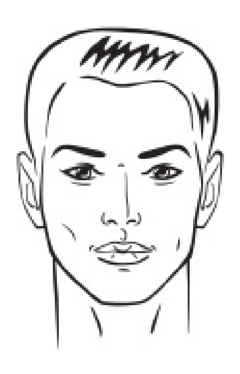
192. **BARBA / BIGOTE Acariciar** -Stroking un bigote o barba puede ser muy eficaz para apaciguar el estrés. Al igual que con cualquier comportamiento repetitivo, lo ignoran si lo ve demasiado a menudo, ya que algunas personas con vello facial hacen esto de forma compulsiva. Si ve que se producen repentinamente por primera vez o se aumenta después se menciona un tema, tal vez la persona tiene un problema. contexto cultural también debe tenerse en cuenta; por ejemplo, frotar la barba es común entre muchos hombres de Oriente Medio a medida que pasan el tiempo hablando. Tenga en cuenta que muchos hombres con barbas les resulta relajante para acariciar sus barbas a medida que pasan la hora del día.

193. **hoyuelos CHIN** -Cuando las personas están estresadas, experimentando confusión emocional, o punto de llorar, su barbilla se hoyuelo. Esto es cierto incluso para los más estoico de los individuos.

194. **CHIN-MUSCLE temblorosa** -El temblor repentino de músculos del mentón indica el miedo, la preocupación, la ansiedad o aprehensión. Las personas que están a punto de llorar también lo harán. los *mentoniano* músculo, que cubre el mentón y hace que la piel carcaj, es uno de los músculos que más refleja nuestras emociones, de acuerdo con el Dr. David Givens. A veces, la barbilla reflejará agitación emocional, incluso antes de los ojos.

195. **CHIN con hombro** -Nosotros menudo ver esto con las personas que están avergonzados o emocionalmente vulnerables. Ellos, de una manera muy infantil, coloque su barbilla contra un hombro, mirando recatada. Especialmente debe tener en cuenta cuando alguien hace esto al responder una pregunta. Por lo general, significa que la persona tiene grandes dificultades para discutir un tema, tal vez porque ella posee el conocimiento que ella no desea revelar.

196. **SEÑALA CHIN** -En muchas culturas, la gente apuntar en una dirección con su barbilla, que se extiende hacia adelante ya que se extienden su cuello. Esto reemplaza señalando con un dedo, y se observa en todo el Caribe, en América Latina, en algunas partes de España, y en el Oriente Medio, así como en muchas reservas indígenas.



La cara

Aunque ya he cubierto los elementos individuales de la cara, algunas conductas se entienden mejor dentro de su contexto completo. Los seres humanos evolucionaron para recoger una gran cantidad de información de la cara. Los ojos y la boca atraen especialmente nuestra atención. Por lo general, cuando miramos a alguien que nos gusta, nos camiar la mirada entre los ojos y la boca, porque estos dos revelan tanta información. Madre y el bebé escanear entre sí una y otra vez a huella en sí, para recoger la información, sino también para unir-no menos que los amantes de la exploración de silencio entre sí en una cafetería. naturalmente nos fascina caras millones de palabras se han gastado describir el rostro más famoso de todos, el *Mona Lisa,* precisamente porque ella es tan enigmática. Somos una curiosidad natural caras, y estamos tentados cuando vemos algo especial en ellos. Rostros comunican emociones, pensamientos y sentimientos, y así durante toda la vida que constantemente buscan allí en busca de pistas. Cuando los griegos decían que una cara “puso en marcha un millar de barcos,” que era tanto metafórica y bastante probable que así sea, que, también, es el poder de la cara.

197. **EVITAR LA CARA** -Para una variedad de razones, a veces tratamos de evitar el contacto cara a cara con otras personas, incluso cuando estamos en su proximidad inmediata. Usted ve esto en la corte entre la víctima y el sospechoso, o durante el proceso de divorcio contenciosos. La evitación se hace evidente por la rapidez con la gente cambiará su comportamiento, en el que están buscando, y cómo rígida que se conviertan, que no quería mirar a su alrededor.

198. **BLOQUEO DE CARA** -Este comportamiento se observa por la persona que coloca sus codos sobre una mesa y sosteniendo sus manos juntas delante de su cara.

Cuando se le preguntó una pregunta, en lugar de poner sus manos hacia abajo, que miran a escondidas alrededor de sus manos o responder directamente a ellos. Son, en esencia aislante a sí mismos a causa del estrés, falta de confianza, o porque no les gusta la persona que está hablando. Las manos sirven como una barrera psicológica. La reticencia a desvelar la cara es a menudo un fuerte indicador de que hay problemas.

199. **SHIELDING CARA** -Alrededor del mundo, la gente taza de sus manos sobre la cara o el uso de objetos para ocultar su cara, por lo general como resultado de la vergüenza, la vergüenza, el miedo, la ansiedad o aprehensión. A menudo, cuando los detenidos están siendo conducidos a la patrulla de espera, van a utilizar prendas de vestir para enfrentar escudo.

200. **ASIMETRÍA emocional de la CARA** -Recientemente se ha demostrado que la cara es notable en su capacidad de revelar múltiples sentimientos a la vez. Se puede burlarse y despreciar mientras que al mismo tiempo da una sonrisa social. Esta es probablemente la evidencia de múltiples sentimientos que compiten internamente, que se mostrarán en la cara como "fugas". En mis observaciones, el lado izquierdo de la cara (el lado derecho como se mira a la persona) tiende a ser más preciso, sobre todo cuando se trata de emociones negativas. Esta capacidad de la cara para demostrar diferentes emociones en diferentes mitades se llama *quiralidad emocional.*

201. **incongruencia FACIAL** -Incongruence entre lo que una persona dice y cómo se refleja en la cara no es infrecuente. La gente puede decir una cosa, pero su rostro ya se telegrafiar otra. Durante un intercambio de cortesías, una cara muy tensa o una cara que muestra desagrado o molestia traiciona los verdaderos sentimientos, aunque la persona puede ser obligada a decir algo agradable o un saludo educado.

202. **Extraño rostro en la multitud** -En tratar con el Servicio Secreto de los Estados Unidos sobre los detalles de protección, así como diversas empresas del sector privado a través de los años, he aprendido que en una multitud es a menudo vale la pena confiar en nuestra intuición acerca de la cara extraña que se destaca. Con esto quiero decir el que parece enojado cuando todo el mundo es feliz, o que parece paralizado y rígido cuando el resto de la gente está mostrando una variedad de estados de ánimo. personal de la aerolínea me dicen que en una larga cola en el aeropuerto, es la cara cargada de emoción extraña, la que no conviene en los demás, que a menudo causa la mayoría de los problemas en el mostrador.

203. **SERENIDAD en crisis** -A menudo se refiere como “la serenidad narcisista,” esto tiene lugar cuando la cara tiene una expresión inusual e incongruente de calma cuando la situación parece que llamar para cualquier cosa, pero la calma. Lee Harvey Oswald, Timothy McVeigh, y Bernie Madoff todos tenían el mismo aspecto extrañamente serena cuando fue detenido, a pesar de sus circunstancias y el horror de sus crímenes individuales.

204. **OUT DE BOBA PLACE (“Duping DELIGHT”)** -Este término, acuñado por el famoso investigador Paul Ekman, se refiere a la sonrisa fuera de lugar o media sonrisa cuando una persona da a salirse con algo. Es muy similar a la serenidad en crisis (ver # 203). deleite por embaucar también se observa en los que se han burlado de alguien, o que cree que alguien ha comprado en sus mentiras. Es una sonrisa pretenciosa en un momento y lugar en el que la humildad, seriedad, o incluso contrición son más apropiados.

205. **tocan la cara** tocar -face sirve una multitud de propósitos. Puede atraer a los demás, a menudo vemos modelos de tocarse la cara en portadas de revistas. O puede ayudar a relajarse mediante la estimulación de la gran cantidad de nervios en la cara. El contexto es clave.



El cuello

El cuello es la parte más débil y vulnerable de nuestro cuerpo. Todo crítico para nuestra supervivencia de sangre, alimentos, agua, señales eléctricas, hormonas, aire fluye a través del cuello. Compuesto por numerosos músculos intrincadamente entretejidos para sostener la cabeza, huesos cervicales huecos que protegen la médula espinal, con grandes venas y arterias que alimentan el cerebro, el cuello es obviamente muy importante. Y, sin embargo, el cuello es a menudo ignorado cuando se trata de la comunicación no verbal, a pesar de que sabemos que el cuello de la señal cuando estamos cómodos, interesado, o receptivo a una idea o una persona. Tocamos el cuello, los cubren, o que les ventilar, junto con otros comportamientos y, al hacerlo, le decimos al mundo lo que estamos pensando o sintiendo en secreto. Sensibles al más mínimo toque o caricia o incluso el calor de un aliento,

206. **Cuello conmovedor** -Más allá de rascarse una picazón, tocando el cuello sirve como un excelente indicador de la inseguridad, temor, ansiedad, preocupaciones o problemas. Sin embargo poco, tenemos la tendencia a tocar nuestro cuello cuando algo nos molesta o nos preocupa. tocando el cuello, en todas sus formas es a menudo pasado por alto, y, sin embargo, es uno de los más precisos cuando se trata de revelar que algo nos está molestando.

207. **RECUBRIMIENTO DE horquilla esternal** -Touching o de recubrimiento de la “hoyuelo cuello” o *horquilla esternal (* la zona dentada del cuello por debajo de la nuez de Adán y justo por encima de la parte superior del pecho) indica preocupación, problemas, preocupaciones, inseguridades, o el miedo. Los hombres tienden a captar su cuello o garganta robusta o cubrir esta área con toda su mano mientras se adaptan a su empate o agarrar su cuello. Las mujeres tocan esta área con más frecuencia que los hombres, y tienden a hacerlo de forma más ligera, con la punta de sus dedos. Ya sea hecho con delicadeza o fuertemente, que cubre el punto más débil del cuerpo significa que algo está

en cuestión. Que cubre nuestro cuello cuando nos sentimos amenazados más probable evolucionado como resultado de los innumerables encuentros nuestra especie tenían testigo de innumerables actos de depredación por parte de grandes felinos, que suelen ir para el cuello. Para obtener más información al respecto, consulte *Lo que todo cuerpo está diciendo.*

208. **TIE-NUDO TOUCHING** -El nudo de corbata cubre la horquilla esternal y el cuello, y tocarlo cumple la función de proteger el cuello y aliviar la ansiedad. Con frecuencia los hombres hacer esto cuando se sienten incomodidad social o ansiedad leve. Algunos hombres van a hacer esto en varias ocasiones como un comportamiento pacificación, tanto como una mujer puede jugar con un collar cuando está estresado (ver # 209).

209. **JUGAR CON EL COLLAR** -Jugar con un collar sirve para lo mismo para las mujeres como cubrir el hoyuelo del cuello con la mano. Protege una zona vulnerable y alivia el estrés a través del movimiento repetitivo.

210. **JUGAR CON cuello de la camisa** -Touching o jugando con la pechera de la camisa de cuello sirve para apaciguar o aliviar el estrés de tres maneras: cubriendo el área del cuello; como un comportamiento repetitivo táctil; y por la ropa en movimiento para ventilar la piel por debajo.

211. **CUELLO DE MASAJE** -La gente suele dar masajes a los lados o hacia atrás de su cuello para aliviar el estrés. Es fácil para muchas personas que rechazan este tipo de comportamiento, pero el hecho es que la gente suele *solamente* hacerlo cuando algo les molesta.

212. **NERVIO VAGO DE MASAJE** -Los *vago (* En latín significa “errante”) *nervio* conecta el cerebro con nuestros principales órganos, incluyendo el corazón. En situaciones de estrés, puede que te encuentres masajear el lado del cuello, cerca de donde se comprueba su pulso. Hay una razón para esto: la estimulación de los resultados del nervio vago en la liberación de *acetilcolina,* un neurotransmisor que a su vez envía señales al corazón, específicamente la *nodo atrioventricular,* lo que hace que su ritmo cardíaco a bajar.

213. **TIRA DE LA PIEL** -Pulling en la zona carnosa del cuello debajo de la barbilla sirve para calmar algunos hombres. A veces, bajo una gran tensión, tirando la convierte en extremo. Es raro ver en las mujeres. He visto a hombres bajo estrés tire con tal vigor, que hace que su blanquear la piel.

214. **CUELLO DE VENTILACIÓN** -Cuando estamos bajo estrés, nuestra piel se calienta, una reacción fisiológica controlada por nuestro sistema nervioso autónomo y sobre los cuales tenemos poco control. Esto a menudo se lleva a cabo en menos de 1 / 250th

de un segundo. Ventilando la zona de cuello y el cuello que a aliviar el malestar causado por el lavado o el calentamiento de la piel. discusiones acaloradas discusiones o incluso hará que los individuos bajo estrés para ventilar, como escuchar una palabra o un comentario que es perjudicial. Aquellos que estén familiarizados con el fallecido comediante Rodney Dangerfield (película *club de los chalados,*
1980) recordarán él haciendo esto en la película y en sus rutinas de comedia stand-up cuando él no "obtener ningún respeto", pero sobre todo cuando estaba estresado.

215. **SOSTIENE puño en el frente del cuello** -Colocación un puño en la parte delantera del cuello sirve el mismo propósito que cubre el hoyuelo cuello (horquilla esternal). Es una respuesta automática, subconsciente a las amenazas, temores o preocupaciones. Este comportamiento se produce principalmente en los hombres, pero he visto algunas mujeres muestran que cuando están bajo estrés extremo o frente a un fenómeno muy negativo. Muchas personas confunden el puño por un signo de fuerza, cuando en realidad, en este caso, es un signo de la actitud defensiva, la ansiedad y disgusto.

216. **PULSING venas del cuello** pulsante -Noticeable de las venas del cuello indica el estrés o la ansiedad. Cuando una persona tiene miedo o enojado, el pulso puede ser muy notable en algunos.

217. **tragando saliva** -Un trago duro es muy visible y a veces audible. Es una reacción espontánea a algo desagradable, peligroso, o extremadamente estresante, y un indicador fiable de la angustia. Los músculos y ligamentos que rodean el nudo en la garganta, lo que hace que la nuez de Adán se mueva con energía arriba y abajo.

218. **estiramiento del cuello** Con cuello de estiramiento o formación de grietas en un movimiento circular es un calmante para el estrés y el chupete. Esto se ve a menudo cuando las personas se hacen preguntas difíciles que prefieren no contestar.

219. **CUELLO Y enrojecimiento de la cara / RUBORIZACIÓN** Con cuello y enrojecimiento de la cara es una respuesta autónoma a un estímulo y no puede ser controlada. Muchas personas se ruborizan cuando se sienten amenazados o inseguros y en casos muy raros cuando son capturados mintiendo o haciendo algo ilegal. Este comportamiento nos hace saber que
el individuo está preocupado, ya sea simplemente un inocente vergüenza o algo más nefasto. Tenga en cuenta siempre que ciertos medicamentos o alimentos pueden causar rubor.

220. **APPLE SALTO DE ADAM** -Si la nuez de Adán de repente alguien sacude hacia arriba, lo más probable es que acaba de oír algo que lo ha colocado en el borde, lo amenaza, o causa aprensión. Esta reacción incontrolable también se produce cuando una persona se siente muy vulnerables o expuestos. El término médico para la nuez de Adán es la *prominencia laríngea.* El cartílago tiroides alrededor de la laringe (una parte de la garganta que contiene las cuerdas vocales) que le da su forma sobresaliente (protagonismo). Por lo general es mayor en los hombres que en las mujeres. Esta zona del cuerpo es muy sensible y reactiva a factores de estrés emocionales.

221. **EXPOSICIÓN DEL CUELLO** -La canting de la cabeza hacia un lado, dejando al descubierto el lado del cuello, es uno de los comportamientos lenguaje corporal aún menos comprendidos más utilizados. De manera instintiva inclinamos nuestra cabeza cuando tenemos o incluso ver a un bebé recién nacido, algo que el niño reconoce y recompensa en el tiempo con una sonrisa y la cara relajada. A medida que envejecemos, la inclinación de la cabeza presenta en el comportamiento de cortejo, como miramos fijamente a los ojos de un amante con la cabeza inclinada hacia un lado, dejando al descubierto nuestro cuello vulnerable. En las relaciones personales y profesionales este comportamiento también significa que una persona está escuchando e interesado. Es un comportamiento extremadamente poderosa desarmar útil durante un enfrentamiento. Junto con una sonrisa, esta es una de las maneras más eficaces para ganar a otros sobre.

222. **CUELLO rigidización** -Cuando las personas son atentos y receptivos, y especialmente cuando se sienten cómodos, van a inclinar el cuello hacia un lado, exponiendo más del cuello de lo habitual. Si la sensación de confort se desvanece, sin embargo, su cuello se vuelve rápidamente rígida. Una rigidez en el cuello significa hipervigilancia y vigilancia, y podría sugerir que una persona está en desacuerdo con algo que acaba de decir, o tiene un asunto serio para discutir. Cuando una persona pasa de un estado relajado a un endurecimiento rápido del cuello, es una clara señal de que algo anda mal.



Los hombros

Si son amplia y estrecha, atlético, delgado, atractivo, seductor, o caída, nuestros hombros dicen mucho de nosotros. Incluso desde la distancia, no se puede confundir los anchos hombros de un nadador olímpico o los hombros musculosos de una bailarina de talla mundial. Las hombreras de un traje de negocios hacen que su portador se destacan, al igual que los hombros desnudos de un modelo escultural captar nuestra atención. Desplomado cuando estamos deprimidos o ancho y retrocedió cuando estamos de pie, orgullosos, los hombros se comunican en nuestro nombre. Lo que dicen de lo que somos, lo que hemos logrado, o lo que estamos pensando o sintiendo le sorprenderemos.

223. **AUMENTO DE HOMBRO** -Una hombro levantado hacia el oído como una persona responde a una pregunta por lo general representa la inseguridad o duda. En conjunción con otros comportamientos (vacilación en contestador, brazos dibujo más cerca del cuerpo), esto es una buena indicación de que la persona carece de confianza en lo que está diciendo. En las negociaciones, cuando una parte invoca un único hombro en respuesta a una consulta, tales como “¿Es tu mejor precio? “, Por lo general indica que hay espacio para la negociación. Una respuesta de un solo hombro-up sugiere una falta de compromiso total con lo que se dice.

224. **INTERÉS HOMBRO** -La subida lenta, intencional de un solo hombro, junto con una inclinación de la cabeza hacia el mismo hombro, mientras que el contacto visual directo, significa un interés personal. sobre todo lo vemos en situaciones de citas, por lo general en las mujeres, ya que el ojo a alguien que les gusta.

225. **HOMBROS mantener en alto** -Cuando la gente subir y mantener ambos hombros

alta (hacia los oídos), es probable inseguridades sentimiento o duda. Este comportamiento se denomina el “efecto de tortuga.” En esencia, el individuo está tratando de ocultar a la intemperie. Hombros altos no son una señal de confianza. A menudo se ve esto cuando un orador pide voluntarios de un grupo grande o de un estudiante que está mal preparado para una pregunta.

226. **Encogimiento de hombros RÁPIDA** -Cuando las personas se les hace una pregunta y no sé la respuesta, a menudo se plantean dos hombros con rapidez y de manera destacada. El movimiento rápido hacia arriba es un comportamiento que desafía la gravedad y los que están generalmente asociados con los sentimientos, en este caso que en realidad no saben positivos. Esto tiende a ser más honesto que un encogimiento de hombros lenta (como se contestan “no sé”) o un encogimiento de un solo hombro vacilante.

227. **SIENTAN vez más bajos** -Las personas que se hunden más y más en sus sillas durante una reunión están revelando aprehensión o la falta de confianza. Al igual que el efecto de la tortuga, esta es una manera de ocultar a la intemperie, que también ellos sean la esperanza de no llaman a ellas. Pero tenga en cuenta también que en algunas personas esto podría ser simplemente una señal de indiferencia o desinterés. Este comportamiento se destaca debido a que los hombros son más bajos en relación a la mesa.

228. **HOMBRO / FROTAMIENTO CLAVÍCULA** -Durante entrevistas intensas o estresantes, los entrevistados llegarán a través de su pecho y presione sus manos contra su hombro opuesto, a continuación, mover lentamente su mano a través de su clavícula hacia el pecho. A veces, la mano será entonces presionado vuelo estacionario contra el área del pecho, o el proceso puede ser repetido. El tacto y la naturaleza repetitiva de la ayuda comportamiento para aliviar el estrés o aprehensión.

229. **HOMBROS ensanchamiento** -La amplificación de los hombros de relajado a amplia puede ser una pantalla perceptible de la autoridad y la confianza de que las señales de una persona está en carga. A menudo vemos esto con los atletas y personal militar. Esta es la razón por trajes de negocios tienen hombros acolchados-a hacer que sus usuarios se ven más potente y con autoridad.

230. **AUMENTO hombros con las palmas hacia arriba, inclinada CABEZA** -Este es el “Por favor, ¿por qué no?” Mirada, realizada con las palmas de las manos hacia arriba, con la cabeza inclinada hacia un lado, con uno o ambos hombros hacia arriba. Es un comportamiento suplicante. Los niños hacen esto, así como los adultos, y que a menudo lo ven con los atletas cuando quieren un árbitro para reconsiderar una decisión adversa.

231. kowtowing -Esta es una ligera flexión hacia delante del torso y los hombros superior, que puede ser intencional o inconsciente. En todo el mundo, se lleva a cabo en alguna variante en presencia de una autoridad superior. En Asia, la gente se inclina por respeto, al igual que los sujetos de la reina puede hacer en Londres. El origen de doblegarse tiene mucho que ver con nuestra herencia primate, donde todo el mundo se inclina más cerca del macho alfa-en nuestro caso, alguien de autoridad superior. Como prueba de su universalidad, cuando los conquistadores llegaron al Nuevo Mundo, se encontraron con que los nativos americanos también se inclinaron o kowtowed a su rey, al igual que ellos mismos habían hecho en la corte de la reina Isabel.



Los brazos

Nuestras armas no sólo nos protegen, nos equilibran, y nos ayudan a llevar las cosas, también se comunican muy bien. A partir de nuestra propia abrazos cuando estamos estresados, a los brazos levantados de una persona que acaba de entrar en primer lugar, al alcance exterior de un niño que busca un abrazo cariñoso, nuestros brazos nos ayudan continuamente, nos calentamiento, atendiendo a otros para nosotros, y comunicar nuestras necesidades, así como la forma en que sentimos

- mucho más de lo que pensamos.

232. **ABRAZA** -Hugging, en todas sus formas, es universalmente indicativa de proximidad, buenas sensaciones, calor, y la cooperación. Mientras que en algunas culturas un breve abrazo sociales, una *abrazo (* en América Latina), puede servir como un gesto de saludo similar a dar la mano, la forma en que se lleva a cabo puede indicar cómo los participantes se sientan el uno del otro. Considere los atletas estadounidenses y estrellas de cine que se da el abrazo bro. Como observador, siempre tenga en cuenta el abrazo y las expresiones faciales que me diera un sentido fiable de cómo dos personas realmente sienten el uno por el otro.

233. **GESTOS ANIMADO** gestos -Animated reflejan nuestras emociones y también obtener repararon en nosotros. gestos amplios son pantallas de gran alcance cuando estamos hablando y son esenciales para la comunicación dinámica. En muchas culturas, el énfasis requiere gestos exagerados. Para un extraño, la gente que hace este tipo de gestos puede tener un aspecto como si estuvieran a punto de luchar cuando en realidad no son más que siendo enfático.

234. **EL GESTICULAR mientras habla** -I consiguen a menudo la pregunta “¿Por qué nosotros

gesticular?”Los gestos se consideran una parte integral de la comunicación. Gestos nos ayudan a conseguir y mantener la atención, así como para resaltar los puntos importantes. Gestos incluso ayudar a la persona que habla, facilitando una mayor flexibilidad en el habla y aún con el recuerdo de las palabras. Gestos afectan la manera en que se reciba nuestro mensaje y cuánto de lo que otras personas recuerdan. Cuando gestos se hacen eco del mensaje, se potencia el mensaje. Queremos ser visto haciendo un gesto en estos momentos. Si nos fijamos en exitosas conversaciones TED, se dará cuenta de que los gestos son un elemento esencial utilizado por los mejores altavoces.

235. **Armas contra cuerpo, las manos flexionada** -Este se refiere a menudo como la euforia contenida. Cuando las personas están satisfechos de sí mismos, pero están tratando de no demostrarlo, puede ser que sostienen sus brazos contra su cuerpo y luego se levantan sus manos en la muñeca por lo que la muñeca es casi en un ángulo de noventa grados, con las palmas hacia abajo. Esto también puede tener lugar cuando las personas están tratando de controlar su emoción y no quieren llamar la atención. El comportamiento puede ser acompañado por un aumento en los hombros y las pantallas faciales, por supuesto, de alegría.

236. **ELATION / Pantallas TRIUMPH** -Muestra de euforia o triunfo tienden a ser desafía la gravedad, en otras palabras, el gesto se hace hacia arriba o hacia fuera lejos del cuerpo. A veces, de hecho saltar de nuestros asientos en el aire con los brazos y los dedos extendidos. Las emociones positivas en coche por gravedad desafiando gestos, y así alrededor de las pantallas triunfo mundo en los eventos deportivos tienden a ser similares: los brazos en el aire.

237. **Los brazos en DETRÁS** -La posición real se lleva a cabo mediante la colocación de los brazos y las manos detrás de la espalda. La reina Isabel, el príncipe Carlos, y otros miembros de la realeza británica suelen caminar de esta manera cuando quieren que los demás se mantienen a distancia. Para el resto de nosotros, también, que las señales a otros para darnos el espacio. No es una buena manera de hacerse querer a los demás ya que se tiende a asociar con indiferencia este comportamiento. Curiosamente, los niños pequeños no les gusta cuando sus padres ocultan sus manos detrás de su espalda.

238. **BRAZOS rigidización** Los brazos de -Personas con frecuencia se endurecen cuando tienen miedo o abrumado por un evento. Sus brazos se encuentran latentes en sus lados, por lo que no son naturales o robótica. los brazos rígidos son un fuerte indicador de que algo negativo que acaba de suceder.

239. **AXILA EXPONIENDO** -La exposición de nuestra parte interna del brazo, incluyendo la axila

(*axila),* está reservado para aquellos momentos en que estamos a gusto con los demás. En especial las mujeres podrían usar este comportamiento (rascándose la parte posterior de la cabeza, mientras que la exposición de la axila directamente hacia una persona de interés) con el fin de atraer la atención de esa persona y demostrar su interés. Por el contrario, cuando nuestras axilas están expuestos y alguien se acerca a lo que nos hace sentir incómodos, vamos a cubrir de inmediato nuestras axilas.

240. **BRAZO DE LA TRAVESÍA / AUTO-ABRAZA** -Auto-abrazo es una forma efectiva para consolarnos a la espera de que alguien llegue, mientras ve una película en público, o cuando necesitamos un poco de auto-consuelo. Esto explica por qué tantos pasajeros de un avión cruzarán sus brazos mientras hacían la cola para ir al baño. Cruzamos los brazos por muchas razones. Estas son algunas de las razones reportadas a mí: "Es cómodo"; "Es útil cuando los brazos están cansados"; "Oculta mis tetas"; "Lo hago cuando estoy curiosa"; "Oculta por el vientre." Todo el mundo tiene una buena razón y la mayor parte del tiempo, que les da comodidad. Hay mucha gente que MIS takenly equiparar cruzando los brazos con el mantenimiento de las personas más alejadas, que no suele ser el caso.

241. **BRAZO DE LA TRAVESÍA / PROTECCIÓN** -En algunos casos la cruz brazo es un medio de protección, en lugar de un gesto reconfortante. Podríamos buscar inconscientemente para proteger nuestro lado vulnerable ventral (abdomen) cuando nos sentimos inseguros o amenazado. En esos casos, vamos a ver más tensión en los brazos y el malestar psicológico en la cara.

242. **BRAZO DE LA TRAVESÍA / autocontención** -La gente puede cruzar sus brazos a contenerse cuando están molestos. Imagen de un cliente en un mostrador del aeropuerto que ha sido golpeado de un vuelo. Mientras que la auto-abrazo (ver # 240) Está hecho con muy poca presión, este comportamiento ayuda a frenar literalmente los brazos como las emociones se salgan de control. Tenga en cuenta que este comportamiento auto-restricción suele ir acompañado de pantallas faciales de animosidad.

243. **BRAZO DE LA TRAVESÍA / DISLIKE** -En la presencia de alguien que no nos gusta, podemos sacar nuestras armas a través de nuestro vientre, tratando de distanciarse o aislarnos de esa persona. Por lo general, esto ocurre tan pronto como vemos a alguien desagradable, y que es lo que distingue a este comportamiento y comunica nuestra gustan con mucha precisión. Esto debe ser diferenciada de los comportamientos auto-abrazándose por otras señales que lo acompañan, como un rostro tenso y los pies que también evita.

244. **BRAZO DE LA TRAVESÍA / MASAJE** -Crossing los brazos en el pecho puede ser cómodo para muchas personas. Sin embargo, masajeando el hombro opuesto o el brazo sugiere que una persona está estresada o preocupa. Esto es más probable que ocurra cuando la persona está sentada en una mesa con los codos sobre la superficie, pero también me he visto en la gente sentada en una silla, una forma de auto-abrazo, mientras que masajear el brazo opuesto a aliviar el estrés o preocupación.

245. **BRAZO DE LA TRAVESÍA, la muñeca SOSTIENE** -Cuando se enfrentan con información perjudicial en un entorno forense, los entrevistados llegará pronto a través de su vientre y mantenga la muñeca de la otra mano mientras está sentado. Busque inmediatamente después que una persona ha hecho una pregunta difícil o está acusado de algo. Se han observado los jugadores de póquer que muestra este comportamiento cuando la mano es débil o marginal.

246. **BRAZO DE EXTENSIÓN** -Las personas que extendían sus brazos sobre varias sillas o un sofá están demostrando confianza a través de una pantalla territorial. Los altos ejecutivos van a hacer esto más a menudo que empleados jóvenes. Observar cuando alguien de mayor rango o estatus entra si la persona se retira los brazos a los lados.

247. **CODOS tendido** -Cuando la gente es fuerte y seguro, tomarán gradualmente más espacio, la difusión de sus codos sobre una mesa o escritorio. Esto tiende a ser subconsciente, y por lo general no son conscientes de que están publicitando su confianza en sí mismo.

248. **ESTRECHAMIENTO CODOS** -Cuando estamos sentados con los brazos sobre una mesa, el momento nos sentimos inseguros o amenazado, vamos a reducir nuestros codos sobre la mesa. Podemos utilizar esta métrica para ayudarnos a evaluar cómo los demás comprometidos o confidentes son como se discuten diferentes temas.

249. **CODO DOBLA** -La flexión del codo se realiza colocando las manos en las caderas, los brazos en jarras, y flexionando los codos hacia adelante (como una mariposa que bate sus alas) cada vez que queremos hacer hincapié en lo que estamos diciendo. Se trata de una pantalla territorial que también proyecta confianza. He visto los altos directivos, entrenadores, oficiales militares y hacer la flexión del codo, ya que hacen hincapié en un punto particular.

250. **CODOS ENCLAVIJAN** -En muchas partes del mundo el enclavamiento de brazos por los codos con otra persona mientras camina o se sienta es una señal de que

están cerca de la persona o que usted está teniendo una conversación muy privada. Este comportamiento se dibuja las caderas muy juntos, lo que sugiere que las cosas van bien. No es raro que en los países mediterráneos o en América del Sur para ver a hombres y mujeres caminando del brazo.

251. **COMPORTAMIENTO DE LA MUÑECA** -Nosotros no puede pensar de las muñecas como una ventana a la mente, sino que pueden ser. Exponemos la parte inferior de las muñecas a los demás cuando nos gustan o nos sentimos a gusto con ellos. La celebración de una bebida o un cigarrillo, una mujer va a exponer el interior de la muñeca de una persona cercana si ella está interesada en ellos o cómodo. En el momento en que ella no lo es, se girará la muñeca y sólo exponer la parte exterior de la muñeca. Nuestro sistema límbico nos protege mediante la orientación de lo más sensible de las zonas de la parte inferior de los brazos, el cuello, nuestra nuestros vientres, lejos de los que no nos gusta o encontrar amenazante.

252. **LA PIEL DE GALLINA** -También llamado "piel de gallina" o "piel de gallina", esto es una reacción involuntaria al frío o tal vez incluso visibles temer-por lo general en los brazos y las piernas. La formación de la piel de gallina hace que el pelo a ponerse de pie sobre la superficie de la piel, por lo que el término médico para que se *horripilación* o
piloerección (ver # 253). En los primates, esta pantalla es aún más notable cuando tienen miedo, ya que su pelo se pone de pie para que sean automáticamente se vean más grandes. Debido a que nosotros, como especie han perdido la mayor parte de nuestro cabello, sólo vemos los restos de piloerección través de la piel de gallina.

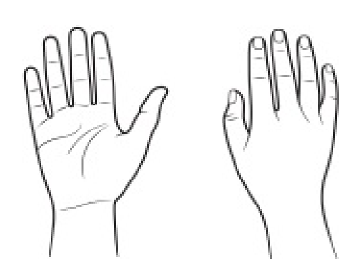
253. **HAIR la erección (piloerección)** A veces, el vello de los brazos, el torso o parte posterior del cuello se pondrán de pie visiblemente. Desde una perspectiva evolutiva, esto se cree que es una respuesta rudimentaria que compartimos con los primates para hacernos ver más grande cuando tenemos miedo, asustado, o temeroso. Cuando evaluamos inconscientemente una persona, un lugar o una situación como potencialmente peligrosos, el pelo en la parte posterior de nuestro cuello se pondrán de pie, cuando usted siente esto, tome nota. Estos sentimientos subconscientes de la sensación de malestar o peligro, de acuerdo con Gavin de Becker en su libro *El valor del miedo,* no debe ser ignorado.

254. **SUDORACIÓN EXCESIVA** -Las personas bajo estrés puede sudar de repente profusamente como su cuerpo trata de ventilar sí mismo a través de la evaporación. Más de un traficante de drogas se ha detenido en la frontera porque él es el único con anillos de sudor alrededor de sus axilas y el cuello brilla con la humedad cuando se detiene en el oficial de aduanas. sudoración excesiva puede ser una señal de que una persona está ocultando algo o está a punto de cometer un delito. Eso no lo hace

significa que cada persona sudorosa es culpable de algo, sólo que nos corresponde a prestar más atención.

255. **AUTO LASTIMARSE** -Individuos que sufren de trastorno límite de la personalidad, así como otros que están emocionalmente inestable o deprimido, pudieran influir cicatrices donde se han cortado, redujeron o se quemaron intencionalmente. El reconocimiento de estas señales en los demás es clave para conseguir que le ayuden. Puede ser que no buscan ayudarse a sí mismos, pero se están comunicando de manera no verbal de sus necesidades de salud mental a través de la auto-lesión.

256. **pistas de agujas** -Individuos que consumen heroína y otras drogas por vía intravenosa tendrán cicatrices seguimiento de sus venas en el interior de sus brazos. En abusadores a largo plazo, esto puede ser muy evidente.



Las manos y dedos

La mano del hombre no tiene igual. Puede contener un bisturí y realizar una cirugía delicada o agarrar un pincel y pintar el techo de la Capilla Sixtina. Manos nos acunan suavemente al nacer y con la misma facilidad captar mango de un hacha con fuerza suficiente para cortar un árbol. Nuestras manos son indispensables para el trabajo, para el juego, y para nuestra protección, y que dependen de ellos todos los días para interactuar con el mundo que nos rodea. También utilizamos ellos para comunicarse de manera efectiva, ya sea que estamos deteniendo el tráfico en un cruce de la escuela, la realización de una orquesta, o la señalización de un amigo para que vaya más rápido. Nuestras manos están constantemente comunicando a los demás nuestras pasiones, nuestros deseos, nuestras habilidades, nuestras preocupaciones, y más importante, a través de la más suave de tacto, nuestro amor.

257. **CONDICIÓN DE HANDS** -Se puede decir mucho de las manos de una persona. Aseo, cicatrices y callos pueden indicar qué tipo de trabajo que la persona hace; las manos de un empleado de oficina se ven muy diferentes de una mezcladora de cemento. Del mismo modo, artritis, así como trastornos neurológicos a veces se pueden discernir a partir de la condición de las manos, así como el movimiento del dedo o agitación.

258. **ASEO MANO** manos preparadas -bien-son una muestra de un individuo sano. los dedos limpios, con clavos de longitud adecuada, indican que las personas se preocupan por sí mismos. Esto contrasta con la gente que tiene las uñas sucias o largas, las cutículas descuidadas, o carne que ha sido masticado los dedos. En las citas e incluso en el lugar de trabajo, a menudo sacar conclusiones de cómo bien peinado o de aspecto saludable aparecen las manos de una persona.

259. **FRECUENCIA DE TOQUE** -Cómo frecuencia tocamos otros es una buena manera de comunicar lo que sentimos por ellos. Mientras que en algún nivel el grado de

táctil está determinada por la cultura, en su mayor parte, cuando nos preocupamos por otros que tienden a tocar con más frecuencia.

260. **CÓMO táctil** -Un toque puede ser respetuoso, cariñoso, juguetón, sensual, reservado, tierno, cariñoso, o paliativo. Un ligero toque de la piel puede enviar escalofríos por nuestra columna vertebral, estimular el deseo sexual. De hecho, un toque de luz estimula el cerebro de manera diferente que un toque más pesado. El toque de amor de una persona que cuida con una palma llena, caliente por la presencia de sangre cerca de la superficie de la piel, se puede comunicar tanto a un recién nacido, así como un amante. Y sin embargo, cuando nuestro jefe nos da una palmada en el hombro con sólo las puntas de los dedos y dice: "Buen trabajo", nuestra piel se arrastra ya que el gesto no se siente bien; sabemos que es artificial y vacío.

261. **TOQUE y el estatus social** -En la mayoría de las culturas, a los que podemos tocar, y cómo, está dictada por las convenciones sociales. En casi todas las sociedades, las personas de mayor estatus serán más a menudo tocar los individuos de menor estatus que a la inversa. En un ambiente de trabajo, que son más propensos a ver al jefe dando una palmada en el hombro que ver a un empleado Pat el jefe. También hay que tener en cuenta cuando es apropiado para tocar, donde es adecuado para tocar (brazo o el codo, por ejemplo), y cuando o si se apreciará.

262. **PRESIONAR LA CARNE** -Este es un término que se utiliza a menudo por los políticos en el sentido de dar la mano, agarrando un brazo, abrazando, sosteniendo o besar a bebés. Sacudida de la mano puede ser una oportunidad para que los políticos humanizarse y establecen lazos físicos. La conexión es literalmente química, como

oxitocina (una hormona poderosa que sirve para la unión entre nosotros socialmente) se libera cuando tocamos otros.

263. **MANOS en las caderas, los brazos en jarras CON PULGARES VOLVER** -Conocido como los brazos en jarras, cuando las manos están en las caderas, los pulgares espalda, con los codos hacia afuera, esto es una pantalla de dominación. Esto indica que un individuo está listo y alerta, tiene algo que discutir, o hay un problema. agentes avión me dicen que si una persona hace esto mientras espera en línea, usted puede apostar que tiene una queja. Este es un aspecto muy autoritario. Esta no es una buena manera de hablar con los hijos de uno

- que inhibe la comunicación, como el padre se parece a un instructor militar.

264. **MANOS en las caderas, los brazos en jarras CON PULGARES FORWARD** -Este es más de una pantalla de curiosidad. La posición de los pulgares puede parecer un detalle menor, pero

es significativo. Los testigos suelen permanecer de pie y contemplar un acontecimiento de esta manera, mientras que los que tomar medidas (policía, bomberos) harán con los pulgares de la espalda.

265. **PANTALLA DE MANO TERRITORIAL** -Como una forma de intimidación leve, una persona va a splay a cabo sus manos en un escritorio o una mesa. Usted ve esto a menudo en un mostrador de retorno, donde los clientes enojados ocupan cada vez más espacio con sus manos, ya que argumentan con el representante. A medida que aumentan las emociones, observar cómo las manos crecen más y más separados.

266. **EMPUJAR FUERA DE CUADRO** -A repentina brazo rígido empujando fuera de la mesa es un indicador muy preciso que la persona no está de acuerdo con algo dicho o discutida o podrían sentirse amenazados. La velocidad del movimiento importa: cuanto más rápido es el caso, el más preocupante.

267. **Jugar con objetos** -Jugar con joyas u otros objetos (devanado de un reloj, golpeando un lápiz, la comprobación de un teléfono inteligente) sirve como un chupete. A menudo se ve este comportamiento en las personas en espera de ser entrevistado para un trabajo o simplemente para pasar el tiempo. Esto es diferente de “tocar sustituto” (ver # 291).

268. **la colocación de objetos** -Nos podrían rodearnos de objetos, ya sea un lápiz y papel sobre una mesa de trabajo o una chaqueta en una silla de teatro establecer nuestro territorio. la colocación de objetos también puede ser señal de que no estamos totalmente interesado en alguien o que una relación está en problemas. En un restaurante, por ejemplo, cuando las cosas son buenas, que tienden a mover objetos fuera del camino para obtener una visión más clara de nuestro compañero; cuando no lo son, vamos a colocar flores o una botella de bebida en nuestra línea de visión para servir como una barrera encima de la mesa. Es especialmente decía cuando alguien mueve los objetos mientras habla.

269. **MANO Steepling** -La torre de la mano se realiza colocando las puntas de los dedos de ambas manos, separándolas, y luego arqueando las manos de modo que las puntas de los dedos se ven como un campanario de la iglesia. Esta es una muestra universal de la confianza y, a menudo es utilizado por aquellos en una posición de liderazgo. La canciller Angela Merkel de Alemania es famosa por juntando a menudo. Tenga en cuenta, sin embargo, que la confianza no siempre garantiza la precisión. Una persona puede estar equivocado en sus hechos pero con la confianza, ya que hablar. Sin embargo, Steepling es un gesto útil para convencer a otros de su compromiso a lo que está pensando o diciendo.

270. **Steepling MODIFICADO** -La torre de modificación se lleva a cabo mediante el entrelazado de todos los dedos, con la excepción de los dedos índices, que se levantan y que toquen en las puntas de los dedos. Se parece más a los contritos de un campanario regular de las manos; Sin embargo, todavía significa seguridad y confianza.

271. **Manos en posición de LISTO / ACTIVO** -Este es donde las manos se llevan a cabo alrededor de catorce pulgadas de distancia delante de la barriga a nivel de la cintura con las palmas frente a frente, con los dedos separados aparte. Altavoces menudo hacen esto para captar la atención del público en un momento importante. Esta no es la posición rogatoria (ver # 272), Que requiere la palma de la mano a ser orientada hacia arriba; aquí las palmas se enfrentan entre sí como si la persona está sosteniendo una pelota de playa. Este es un gesto útil para construir en su repertorio de hablar en público.

272. **DISPLAY las palmas hacia arriba** -También conocida como la *rogatoria posición de la mano,* esto es un comportamiento universal de la humildad, el cumplimiento o la cooperación, utilizado por las personas que quieren ser aceptado o creído. La presentación de las palmas de las manos hacia arriba es una forma universal de diciendo “Mis manos están limpias”, “No hay nada oculto aquí”, “Te imploro,” o “Estoy a sus órdenes”. También se usa en las ceremonias religiosas para demostrar humildad y piedad.

273. **DISPLAY PALMAS-DOWN** -Palms-abajo pantallas son más positivas que las pantallas de las palmas hacia arriba. Estos podrían hacerse sobre una mesa o simbólicamente en el aire. El más separados los brazos son (en un gesto de dos manos), o el más difícil la mano palmadas hacia abajo, el más comprometida la persona. declaraciones afirmativas como “yo no lo hice,” cuando se le habla como las palmas empujan con fuerza hacia abajo sobre una mesa, tienden a tener mayor validez. Mentirosos tienen dificultades para hacer esto correctamente, en general, realizar el gesto demasiado pasivo.

274. **La palma hacia abajo, los dedos separados** -Cuando una persona hace una declaración declarativa formal, como “Yo no lo hice”, con las palmas firmemente colocados hacia abajo y los dedos extendidos, es más probable que sea una respuesta auténtica. Nunca he visto un mentiroso tirar con éxito de este gesto, probablemente debido a que la parte pensante del cerebro no está sincronizado con la parte emocional del cerebro. En otras palabras, no saben qué decir: “Yo no lo hice” -ellos simplemente no saben cómo dramatizar porque la parte emocional del cerebro no está comprometido plenamente.

275. **RESTRICCIÓN DE LA MANO** -Investigadores, Aldert Vrij, en particular, han observado que cuando las personas se encuentran, tienden a utilizar sus manos y brazos menos. Esto puede ser una

potente marcador de comportamiento, a pesar de que sólo puede indicar timidez o incomodidad. Aquí es donde tener una línea de base del comportamiento normal de la persona es tan importante. En cualquier caso, se trata de un comportamiento a observar, pero no necesariamente a equiparar con el engaño.

276. **MANO retorciéndose** -Rubbing las manos de uno junto comunica preocupación, la duda, la ansiedad o inseguridad. El grado de estrés se refleja en la fuerza con las manos se retorcían. Manchas de la piel roja y blanca en los dedos o las manos indican un elevado nivel de incomodidad.

277. **que detiene el dedo** -Cuando nos encontramos con personas, por primera vez, o nos sentimos un poco inseguro, que tienden a mantener nuestros propios dedos ligeramente por delante de nosotros. Es un comportamiento muy táctil auto-consuelo. Príncipe Harry es famoso por esto, pero todos lo hacemos como que esperar pacientemente en línea o hablar con alguien que nunca hemos visto antes.

278. **MANOS nerviosos** -Cuando estamos excitados o estresados nuestras manos pueden llegar a ser nervioso. Nerviosismo, por supuesto, también pueden ser causados por un trastorno neurológico, enfermedades o medicamentos, pero en su mayor parte, cuando una persona aparece por lo demás sanos, que deberían tomar nota. La gente puede querer derribar objetos tales como vasos de vino cuando está estresado, o sus cucharas sacudirán en sus manos. Los dedos y las manos pueden temblar incontrolablemente después de un accidente o cuando se nos notifica de la terrible noticia.

279. **MANOS como anclas** -Este es donde se toma posesión de un objeto para que los demás sepan que es nuestro. También podría ocurrir con otras personas, como cuando estamos hablando con alguien que nos gusta y utilizar la mano como un ancla cerca de esta persona para que otros se alejarán. ¿Ves esto más a menudo en los bares o los hombres Parte.- pivotará alrededor del punto de anclaje, como si está permanentemente unido con el fin de asegurarse de que otros no interfieran. Es una pantalla territorial.

280. **MANO EMPUJE A CARA** -Este podría venir como la afrenta final en una discusión. Uno de los ejes de palma levantada a la cara de la otra persona dice que parar, sin ir más lejos, o, en el lenguaje común, “hablar con la mano.” Esto puede ser un gesto muy ofensivo y, ciertamente, no tiene lugar en la comunicación interpersonal amable y ciertamente no en los negocios.

281. **AUTO-tacto mientras que contesta** -Tome nota de las personas que al responder una pregunta se pacificando (cualquier contacto cuerpo a cuerpo o caricias)

en vez de enfatizar con sus gestos. Con los años he observado que estos individuos son menos seguros que los que al responder utilizar sus manos para ilustrar un punto.

282. **DEDOS-PULGARES ENTRELAZADO UP** -Statements hechas con los pulgares para arriba mientras que los dedos se entrelazan indican confianza. Por lo general, la gente hace esto con sus manos en su regazo o en la parte superior de un escritorio o una mesa; sus pulgares subiendo a medida que realmente hacen hincapié en un punto. Este es un comportamiento muy fluida que podrían cambiar dependiendo de las emociones sentidas en el momento, así como el grado de compromiso de la persona es lo que está diciendo.

283. **ENTRELAZADO dedos pulgares hacia abajo** -Fingers entrelazados con los pulgares abajo tienden a mostrar un bajo grado de confianza o las emociones negativas acerca de lo que se está discutiendo. Cuando estamos realmente seguros de lo que estamos diciendo, que tienden a elevar los pulgares inconscientemente. Como se mencionó anteriormente, esto es muy fluida, con los pulgares de una persona pueden ir de arriba a abajo durante una conversación en función de la forma en que realmente se sienten acerca de un tema.

284. **MASAJE PULGAR** masaje -Thumb es un chupete leve. Las manos están entrelazadas y el pulgar en la parte superior se frota la de abajo varias veces. Por lo general, vemos esto cuando la gente está esperando a que pase algo, aunque también podrían hacer esto, ya que están hablando, si son un poco nervioso o ansioso.

285. **GIRA PULGAR** -Twiddling nuestros pulgares es una manera de pasar el tiempo o hacer frente a pequeñas cantidades de estrés. La naturaleza repetitiva de la misma es calmante para el cerebro.

286. **Dedos juntos** -Cuando nos sentimos preocupados, desconcertado, humillado, asustado, o arrinconado, que inconscientemente hacer que el espacio entre los dedos más pequeños. En el extremo, cuando estamos muy preocupados, que acurrucarse nuestros dedos para que no se pega hacia fuera. Aquí, nuestro cerebro límbico asegura que nuestros dedos no están sueltos cuando hay una amenaza.

287. **pulgar** -Cuando estamos seguros, el pulgar se alejará del dedo índice. Esto se observa fácilmente cuando las manos están sobre la mesa. De hecho, la distancia del pulgar del dedo índice puede servir como un indicador de nivel de confianza de una persona. También podría mostrar el nivel de compromiso de una persona a lo que está diciendo: cuanto mayor sea la distancia, mayor será la

compromiso.

288. **PULGAR RETIRAR** -Cuando nos sentimos inseguros o amenazado, vamos a retirar nuestras pulgares inconscientemente y mételos al lado o debajo de los dedos. Hacer esto significa repente la persona se refiere, preocupado o amenazado. Esta es una táctica de supervivencia, similar a los perros metiendo sus oídos a racionalizar a sí mismos en el caso de la necesidad de escapar o luchar.

289. **PANTALLAS DE PULGAR EN GENERAL** -Pulseras para las personas que muestran sus pulgares como se aferran a una solapa de la chaqueta o los tirantes del pantalón. Veo esto a menudo en la corte realizado por los abogados. Al igual que con otros pulgares arriba muestra que por lo general significa que la persona tiene confianza en lo que están haciendo, pensando o diciendo.

290. **Pulgar arriba signo OK** -Este, por supuesto, es una señal muy positiva en los Estados Unidos, lo que indica que todo está bien. En un momento en que se utiliza rutinariamente para enganchar un paseo en coche. Tenga en cuenta que en algunas culturas, como el Oriente Medio, un pulgar levantado es un símbolo fálico y debe ser evitado.

291. **TOUCHING SUSTITUTO** -A veces, al principio de una relación romántica, queremos estar en contacto físico estrecho con la otra persona, pero siento que es demasiado pronto. Así transferimos esos deseos a un objeto. Podríamos accidente cerebrovascular nuestro propio brazo o deslizar nuestra mano alrededor de un vaso en repetidas ocasiones. tocar sustituto es un formulario o flirteo subconsciente, así como un calmante para el estrés que a menudo sirve como un sustituto eficaz para el toque que deseamos.

292. **TOUCHING RECÍPROCO** -Esta es la que alguien se acerca a nosotros y nos toca toca a cambio. Por lo general es un signo de la armonía social y la comodidad con los demás, por lo que cuando no es correspondido, no puede ser un problema. A menudo, en las relaciones de trabajo, cuando alguien está a punto de ser degradado o despedido, habrá menos tocar recíproca por parte del supervisor en los días previos al despido de los empleados. Esto también ocurre en situaciones de citas cuando está a punto de ser una ruptura.

293. **Apoyándose en los muebles** -Si las personas se aferran a su silla, o el borde de una mesa o podio, ya que hacen una declaración declarativa, se están comunicando la duda y la inseguridad. He visto a veces esto cuando la gente firma un contrato que son reacios a apoyar, pero imprescindible. Como observador, siempre se debe cuestionar lo que la inseguridad está impulsando este

comportamiento.

294. **APEGO COMPORTAMIENTOS** -Cuando los niños están bajo estrés, van a agarrar la ropa del pariente más cercano para mayor comodidad. En ausencia de un padre o un objeto, sino que también va a agarrar su propia ropa como si fuera una manta de seguridad

- que en esencia es. Esta experiencia táctil puede ser muy psicológicamente calmante. Los adultos a veces hacen esto, también, tal vez mientras se preparan para una entrevista de trabajo o un discurso. El gran tenor Luciano Pavarotti realizó un pañuelo en la mano mientras se realiza, la cual, dijo en entrevistas, le dio la "seguridad" y "comodidad."

295. **DESTACANDO CON LAS MANOS** -Cuando estamos cómodos, nuestras manos, naturalmente, el gesto y enfatizamos. En algunas culturas, especialmente alrededor de la Mediterráneo, la gente tiende a gesto más enfáticamente, y estos gestos son altamente significativos en su contexto. Grandes oradores también el gesto con frecuencia. Los investigadores nos dicen que cuando la gente de repente empiezan a mentir, se involucran en menos gestos-y de la mano con menos énfasis. Si las manos de repente se convierten en pasivos o restringidos, es probable que la persona está perdiendo confianza en lo que está diciendo, por cualquier razón.

296. **Da el dedo** psicólogo Paul Ekman -Pioneering observó por primera vez cómo los individuos que albergan la animosidad hacia los demás inconscientemente dan "el dedo" (el dedo al pudor suele ser el medio o dedo más largo como en "que F--!") por rascarse la cara o el cuerpo con él , o incluso simplemente empujando sus gafas en su lugar. Es un signo de falta de respeto subconsciente.

297. **SEÑALAR CON EL DEDO** -Casi universalmente, las personas no les gusta tener un dedo apuntando a ellos. Si usted tiene que señalar, especialmente en un entorno profesional o romántico, utilizar toda la mano, los dedos juntos, en lugar de un solo dedo. Esto también se aplica cuando se apunta a los objetos. Cuando alguien dirigiendo a una silla, hacerlo con la mano por completo en lugar de con un solo dedo.

298. **jabbing DEDO** -Jabbing un dedo en el pecho o la cara de alguien es un comportamiento altamente antagónicos, que sirve para individualizar a una persona cuando hay problemas. Cuando el contacto físico ac tual está involucrado, se vuelve aún más amenazante.

299. **USO dedo como BASTÓN** -Este es el que se utiliza el dedo índice para mantener un ritmo en el habla, la cadencia, o la música. Proporciona énfasis cuando sigue un punto en el habla. Se ve más a menudo en los países mediterráneos, y

algunas personas toman la ofensiva en ese dedo “menea” porque no entienden que es un rasgo cultural, que se utiliza para dar énfasis, no necesariamente un comportamiento antagónico.

300. **A DOS MANOS empuje hacia atrás** -Nosotros lo general ven esto cuando las personas están hablando públicamente. Se llevará a cabo ambas manos en frente de ellos, con las palmas hacia el público, y en sentido figurado empujar a la audiencia de distancia. Esto tiene una connotación negativa subconsciente como cuando alguien dice “Yo sé cómo se siente”, mientras que, en esencia, haciendo un gesto “Go away”.

301. **MORDIENDO LAS UÑAS** -Nail morder morder o cutícula es una manera de aliviar la tensión y la ansiedad. Es una muestra de la preocupación, la falta de confianza, o inseguridades. Incluso la gente que nunca se muerden las uñas podrían encontrar repentinamente hacerlo cuando se someten a un estrés extremo. Este comportamiento puede llegar a ser patológico hasta el punto de dañar la piel ulcerada o incluso los dedos, la destrucción de la cutícula que rodea o tejido de otra manera sana.

302. **rasgueo DEDO** -Strumming dedos de la mano sobre una mesa o una pierna pasa el tiempo y, al igual que otras conductas repetitivas, calma. En el ámbito profesional se ve esto como la gente espera a que alguien aparezca o termine de hablar. Es una forma de decir, “Vamos, vamos a hacer avanzar las cosas aquí”. Esto es similar a la mejilla rasgando (ver # 170).

303. **Manos en el bolsillo** -Muchas personas se tranquilizan con la colocación de una o ambas manos en sus bolsillos mientras habla con otras personas. Pero a veces esto es visto como demasiado informal y en algunas culturas se considera grosero. Cabe señalar que algunas personas consideran erróneamente mantener las manos en los bolsillos como sospechosas o fraudulentas.

304. **MASAJE PUÑO CERRADO** -Massaging el puño cerrado con la otra mano es una auto-restricción y el comportamiento de la pacificación. Por lo general, significa que la persona está luchando o preocupado y experimentando mucha tensión subyacente. A menudo se ve esto con los jugadores de póquer y los operadores de valores, o donde quiera fortunas podrían ganar o perder rápidamente.

305. **El puño de ALTAVOZ** -A veces veremos un altavoz cerrar el puño, mientras que “martillando un punto.” Esto no es inusual, especialmente de altavoces muy dramáticas o entusiastas. Lo que es inusual es ver como alguien esperando su turno para hablar vuelve su mano en un puño. Esto suele indicar

cuestiones reprimidas, con restricciones en ergy, o la anticipación de algún tipo de respuesta física. Se dice que Theodore Roosevelt, un dínamo de acción y aventura, siempre se sentaba con las manos en puños, como si se estuviera reteniendo la energía en espiral.

306. **Frotando las manos en las palmas** -Rubbing nuestros dedos sobre la palma de la mano es un chupete. Cuando se hace de manera repetitiva, o con el aumento de la presión, hay un alto nivel de ansiedad y preocupación. Podemos frotar la palma de la mano o bien con las yemas de los dedos de la misma mano o en contra de la mano opuesta.

307. **TEEPEE RUB DEDO** -Cuando la gente se sienta preocupación, el estrés, la ansiedad o miedo, podrían apaciguar a sí mismos por el roce de sus dedos entrelazados enderezados hacia atrás y adelante contra otros. Los dedos entrelazados proporcionan una mayor área de superficie para estimular como las manos y los dedos se mueven hacia atrás y adelante aliviar la tensión. Este es uno de los mejores indicadores de que algo anda muy mal o alguien está severamente estresadas. Este comportamiento es por lo general

reservado para cuando las cosas son especialmente malas. En situaciones menos extremas, en lugar vamos a exprimir nuestras manos o frotarlas sin entrelazar los dedos. Lo que hace que este comportamiento se destacan es que los dedos se entrelazan y erguida.

308. **Los dedos entrelazados, con las palmas hacia arriba o palmas de las manos** -Esta es una variante extrema de entrelazar los dedos para desplazar el estrés. Aquí la persona posee las palmas de las manos hacia arriba y entrelaza los dedos, tirando de las manos hacia arriba, hacia la cara y haciendo un triángulo de aspecto torpe, con los codos hacia abajo y las palmas de la mano se arquean hacia arriba. O, en la variante de la palma hacia abajo, las palmas de las manos permanecen boca abajo y los dedos se entrelazan en la parte delantera de la entrepierna como si fuera a romper los nudillos. Esta contorsión de los brazos y los dedos, haciendo hincapié en los músculos, articulaciones y tendones de la mano, alivia el estrés. He visto esto después de un adolescente se estrelló el coche de sus padres, mientras esperaba a su madre para venir a recogerlo.

309. **TRONAR LOS NUDILLOS** -Knuckle grietas, en todas sus variedades, es un comportamiento pacificadora. El acto de nudillos de craqueo para algunas personas parece calmar la tensión y por lo que vemos que cuando están tensos o nerviosos o incluso aburrido. La gente puede agrietarse cada nudillo de forma individual o todos los dedos de una mano a la vez. Este comportamiento aumenta en frecuencia con el estrés.

310. **Knuckle quebrada por los dedos entrelazados** -Este es el comportamiento

realizado por entrelazando los dedos, con el pulgar hacia abajo, y luego estirar los brazos hacia adelante hasta que los nudillos se agrietan. Al igual que con las pantallas retorcidas similares, significa un alto grado de malestar psicológico, el estrés o la ansiedad. También sirve como un doble chupete: tanto entrelazado los dedos y el agrietamiento de los nudillos. Este comportamiento se exhibe generalmente más a menudo por los hombres.

311. **Golpeando los lados de patas** -La gente fuera a tocar sus piernas con las palmas de sus manos (por lo general cerca de los bolsillos) cuando están impacientes o quedar agravada. Veo esto todo el tiempo en las personas que esperan para registrarse en hoteles. La naturaleza táctil y la repetición hacen que este acto tanto una distracción y un chupete útil.

312. **EL PREENING** -No es sólo las aves que Preen. Preening puede tomar muchas formas: el ajuste de empate, el reposicionamiento de un brazalete, alisando una arruga en una camisa, la fijación de un pelo, volver a aplicar el lápiz labial, arrancando una ceja. Nos Preen cuando nos importa lo suficiente como para querer lucir lo mejor posible. de acicalarse el pelo cuando nos interesa a alguien románticamente es especialmente común. La caricia repetida del cabello también se nos cuenta. Curiosamente, cuando los abogados hacen algo tan simple como tirando de su chaqueta (un comportamiento de acicalarse) como el jurado entra en la habitación, que están inconscientemente percibidas por los miembros del jurado como más agradable.

313. **Preening (desdeñoso)** -No es otro tipo de aseo con el pico, la intención de ser despectivo o irrespetuoso, casi lo contrario de lo que acabo de describir. El acto de recoger el pelo o pelusa de la ropa o la limpieza de las uñas una vez al ser abordado por otra persona es desconsiderada a lo sumo, una falta de respeto, incluso despectivo, en el peor.

314. **Mano en la pierna, el codo OUT** -Sitting con una mano en la pierna, codo a cabo, por lo general indica una alta confianza. A medida que este comportamiento va y viene como las personas conversan, podemos observar la depilación con cera confianza en sí mismo de una persona y menguante. La postura del codo de salida es una pantalla territorial.

315. **Dedos se cerraron, Golpear ligeramente CLAVOS** -A menudo cuando la gente está nerviosa, agitada, o estresado, van a enroscarse sus dedos (generalmente en un lado) y la película de sus uñas contra el pulgar. Puede ser que chasquear un dedo o usar una variedad de ellos. Es una manera de apaciguar a sí mismo y puede ser a la vez molesto y ruidoso para otros.

316. **estrechar la mano** -El apretón de manos es *la* comportamiento saludo favorecida en el Oeste, adecuada tanto en entornos profesionales y personales. Un apretón de manos es a menudo el primer contacto físico y la impresión que usted hará y quitar de otra persona, y lo que es importante para hacerlo bien. Piense en cuántas veces se ha recibido una "mala" apretón de manos (demasiado fuerte, demasiado húmeda, demasiado suave, demasiado tiempo). Un mal apretón de manos deja una impresión negativa que puede durar en nuestra mente desde hace mucho tiempo y hacernos reacios a darle la mano a esa persona de nuevo. Debemos recordar que la costumbre de dar la mano no es universal; en algunas culturas un arco o un beso en la mejilla podría ser más apropiado. Sin embargo, un buen apretón de manos comienza con un buen contacto visual, una sonrisa en su caso, y el brazo extendido con una ligera curva en el codo. Los dedos se acercan a la mano de la otra persona que apunta hacia abajo, el cierre de las manos con la misma presión (nadie se impresiona que puede aplastar las nueces con las manos desnudas), que envuelve entre sí, esto permite la liberación de la hormona oxitocina (promueve la vinculación social) -y después de un segundo más o menos las manos se liberan . Las personas mayores requieren menos presión, y las personas de mayor estatus se marcó el tono de cuánto tiempo va a dar la mano y la cantidad de presión a aplicar.

317. **HANDSHAKE EFECTUADA** -En algunas culturas, especialmente en partes de África, se acostumbra a saludar a una persona o venerado importante sujetando la mano derecha extendida apoyado debajo del antebrazo de la mano izquierda. La mano está siendo literalmente licitado o se ofrece como si fuera algo precioso, con la esperanza de que la persona a quien se le ofrece lo tomará, honrando así el oferente. Este gesto puede parecer extraño al principio a los observadores occidentales, pero es un gesto de deferencia y respeto alto y debe ser aceptado como tal.

318. **NAMASTE** - En este saludo tradicional de la India, las manos se colocan las palmas juntos directamente en frente del pecho, con los dedos apuntando hacia arriba, los codos hacia fuera, a veces le siguió con un pequeño arco o inclinarse hacia adelante y una sonrisa. Se utiliza como un saludo en un sentido formal, que sustituye al apretón de manos y también puede ser utilizado para decir "tanto tiempo". Este gesto tiene un significado más profundo que el apretón de manos occidental y debe ser recibida con respeto.

319. **TOMAR DE LAS MANOS** celebración -hand es una tendencia humana innata; observamos los niños haciendo que sea muy pronto, primero con los padres y más tarde con compañeros de juego. En las relaciones románticas, tanto en su frecuencia y su tipo (ya sea un apretón de manos o los dedos entrelazados más íntimas y estimulantes) podría

indicar qué tan cerca o grave es una asociación. Y en algunas partes del mundo, entre ellos Egipto, Arabia Saudí y Vietnam, es muy común ver a los hombres tomados de la mano mientras caminan juntos.

320. **ACEPTABLE (CUE precisión)** -Cuando se habla de algo muy preciso, altavoces se sostenga la punta del dedo índice y el pulgar juntos para hacer un círculo lo que llamamos en América del signo de OK. Este gesto es muy común en todo el Mediterráneo y se usa para enfatizar un punto específico al hablar. En los Estados Unidos también utilizamos este gesto para indicar acuerdo o de que las cosas están bien o Aceptar. Tenga en cuenta que en otros países, como Brasil, esta señal puede ser interpretada erróneamente como una pantalla vulgar connota un orificio.

321. **El pulgar del POLÍTICO** políticos -Cuando están hablando, que a menudo se extender su brazo hacia el público o en el aire mientras se presiona el pulgar contra el dedo índice curvado para hacer un punto preciso, fuerte. En esencia, se trata de un agarre de precisión modificado. Una vez más, vemos esto más en los Estados Unidos que en otros países, y por lo que es en parte cultural. Bill y Hillary Clinton, Barack Obama, y el primer ministro canadiense Justin Trudeau son todos conocidos por este gesto, que generalmente se usa al hacer o haciendo hincapié en un punto específico.

322. **ANILLO DE JUEGO** -Jugar con un anillo de matrimonio y haciendo rotar o quitárselo y ponerlo en-es un comportamiento repetitivo que las personas utilizan a veces para calmar sus nervios o pasar el tiempo. No es, como algunos afirman, una indicación de infelicidad conyugal. Se trata simplemente de un comportamiento repetitivo auto-consuelo.

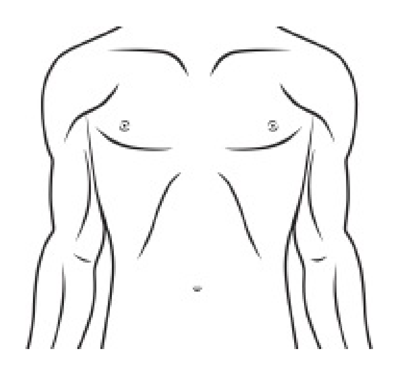
323. **Distanciamiento de OBJETOS** -Cuando tenemos sentimientos negativos hacia algo o alguien, a menudo inconscientemente tratar de distanciarnos. Las personas que siguen una dieta pueden empujar a una cesta de pan unas pocas pulgadas más lejos en la cena o incluso pedir copas vacías que ser removidos de una mesa si no les gustan las bebidas alcohólicas. He visto a los criminales se niegan a tocar una fotografía de vigilancia o empujarlo al otro lado de la mesa, ya que se reconocen en la imagen. Estos comportamientos son importantes a tener en cuenta, ya que parecen ser más superior a lo que está en la mente de esa persona en el momento.

324. **La renuencia a TOQUE CON LA PALMA** -La renuencia constante de un padre

a tocar a un niño con la palma de la mano puede ser una señal de problemas significativos

- si la indiferencia hacia el niño o alguna otra forma de distanciamiento psicológico anormal. Y cuando las parejas dejan de tocar uno al otro con las palmas de la mano, en lugar de confiar en sus puntas de los dedos, lo más probable es que hay problemas en la relación (ver # 260).

325. **ERRÁTICO BRAZO Y movimientos de las manos** -A veces nos enfrentamos a un individuo haciendo movimientos erráticos con los brazos y las manos. Los brazos y las manos podrían estar fuera de sincronía con el resto del cuerpo y con el entorno de la persona. En estos casos, lo mejor que podemos hacer es reconocer que puede ser una condición mental o trastorno en el juego. El reconocimiento y la comprensión son la clave para la asistencia de préstamo si es necesario, y no se metió en si es un espectáculo.



El pecho, el torso y del vientre

El torso es el hogar de la mayoría de nuestros órganos vitales, generalmente es nuestro mayor parte del cuerpo en masa, y es el área del cuerpo que tienden a encubrir por primera vez cuando nos sentimos amenazados. Es cartelera del cuerpo, ofreciendo pistas (con la ayuda de nuestra ropa) sobre quién somos, qué grupo al que pertenecemos, lo que hacemos para vivir, incluso la forma en buena forma física que somos. Y, por supuesto, gran parte de del cuerpo esencial para los órganos del corazón y los pulmones, entre ellos se encuentran en el torso. Nuestro torso, mientras que rara vez se reconoce en el estudio de los no verbales, es en realidad un muy buen lugar para recopilar información acerca de las personas, de las opciones de vida a cómo se sienten.

326. **Agitado pecho, respiración rápida** -A agitado pecho y respiración rápida suelen indicar estrés, preocupación, miedo, preocupación o enojo. Contexto por supuesto es importante, ya que hay muchas razones para este comportamiento, incluyendo la edad, el esfuerzo físico reciente, la ansiedad, o incluso un ataque al corazón. Lo que es importante es observar y estar listo para tomar medidas si es necesario.

327. **BAJA, respiración rápida** Consisten en respirar que es poco profunda y rápida por lo general indica el miedo o la ansiedad, tal vez incluso un ataque de pánico. Esté atento a la poca profundidad de la respiración de una persona para medir su nivel de ansiedad. La más superficial y más rápida la respiración, mayor es el peligro. Útil es llegar a tomar una inhalación a largo luego exhale durante tanto tiempo como sea posible (de 3 a 5 segundos), entonces repetir. Esto ayuda a reducir la tasa de respiración.

328. **PRESIONAR en el pecho** -En situaciones de tensión, una persona va a presionar sobre su propia área del pecho / diafragma con el pulgar y el dedo medio (a veces todos

los dedos) con el fin de aliviar el estrés repentino acumulada. La presión autoadministrado en el *solar* o *plexo celíaco,* cerca del centro del pecho, que es rica en nervios, parece tener un efecto pacificador cuando se pulsa sobre. La presión puede ser muy claro o muy contundente en función de las necesidades del individuo. No es inusual para alguien de recibir la noticia horrible para presionar sobre su propio pecho.

329. **MASAJE CLAVÍCULA** -Bajo estrés, los individuos masajear la clavícula (clavícula) en el lado opuesto (por ejemplo, colocando su mano derecha sobre su clavícula izquierda). El brazo trazada a través del centro del cuerpo proporciona una sensación de protección, mientras que el tacto repetitivo de la clavícula actúa para calmar la persona. Esta zona del cuerpo es muy sensible al tacto, una de las razones que se considera una zona erógena.

330. **REPETITIVOS MANO RASTRILLO de CHEST** masaje -Repetitive de la zona superior del pecho con dedos y el pulgar se mueve de rastrillo de ida y vuelta suele ser un buen indicador de la inseguridad, inquietud o problemas. Este comportamiento es un indicador muy fiable de la ansiedad o incluso un ataque de pánico pendiente. Lo que se destaca con este comportamiento es cómo se utilizan los dedos enrolladas, como una garra o un rastrillo, para llevar a cabo este comportamiento en lugar de utilizar la palma completa de la mano.

331. **PECHO EN PALM** -En muchas culturas, la gente pone la palma de la mano en el pecho para transmitir sinceridad y como un gesto de buena voluntad cuando se reunió otros. En mi experiencia, tanto en el honesto y el engaño va a hacer este comportamiento y por lo que debe tratar el comportamiento como neutro. No es ni pruebas de honestidad ni de sinceridad a pesar de que puede ser ofrecido como tal. En un entorno forense, si alguien dice: “Yo no lo hice,” ya que ponen su palma de la mano en el pecho, no debe recibir ningún peso o mayor valor, no importa qué tan bien realizado. Una vez dicho esto, he observado en los últimos años que las personas veraces tienden a presionar con más fuerza, los dedos más separados, y con la palma completa contra su pecho, mientras que aquellos que están tratando de engañar tienden a hacer contacto en primer lugar con los dedos, y no con mucha fuerza. Todavía, no hay ningún comportamiento individual de engaño y esto ciertamente no lo es. Usted sería prudente tener en cuenta más que este comportamiento y la forma en que se lleva a cabo entre otros comportamientos antes de llegar a ninguna conclusión acerca de la honestidad o sinceridad de una persona.

332. **TIRA DE ROPA para ventilar** -Pulling en el frente de una camisa o de otro

prenda sirve para ventilar el usuario. Si la camisa se tendió en el cuello durante unos segundos lejos del cuello o varias veces tiró de y se apartó, este comportamiento sirve para aliviar el estrés, al igual que los comportamientos más ventilación. Es un buen indicador de que algo está mal. Obviamente, en un ambiente caluroso, las conductas de ventilación podrían simplemente estar asociados con el calor en lugar de estrés. Pero recuerda que el estrés hace que nuestra temperatura aumente, y esto ocurre muy rápidamente, lo que explica por qué en una reunión difícil o irritable, la gente se verá ventilación. Tenga en cuenta que las mujeres a menudo ventilar sus vestidos, tirando de la parte superior delantera y cintura. También de importancia en un entorno forense es cuando una persona ventila a medida que escuchan una pregunta o después de que hayan respondido. Lo más probable es que no les gustó la pregunta.

333. **JUGAR CON CREMALLERA** -Jugar con la cremallera en una sudadera o chaqueta es una forma de apaciguar a sí mismo cuando está nervioso o tenso. Los estudiantes podrían hacer esto antes de una prueba que se refieran y los jugadores de póker lo hacen también, ya que se preocupan por su rodillo del banco cada vez menor. Tenga en cuenta que se trata de un comportamiento de pacificación y también puede ser una forma de lidiar con el aburrimiento.

334. **reclinadas** -Leaning lejos de una persona es una forma de distanciamiento. Si estamos sentados junto a alguien que dice algo desagradable, que puede sutilmente pulgada de distancia de él. A menudo vemos esto en los programas de entrevistas. Pocas veces nos damos cuenta de lo lejos que nos inclinamos de otros cuando los encontramos desagradable.

335. **SENTÁNDOSE DE VUELTA** -Pushing nuestra silla hacia atrás y se inclina lejos de los demás en una mesa es en esencia un comportamiento distanciamiento que nos da un aislamiento adicional, por lo que podemos pensar y contemplar. Las personas que no están convencidos o que aún teniendo en cuenta un punto a menudo se moverá un poco lejos hasta que estén listos para participar, y luego volverán a sentarse adelante. Para algunos es una forma de comunicación que están tomando a sí mismos por unos minutos para reflexionar sobre esto, o, y aquí es donde otros comportamientos faciales son útiles, si han decidido que no pueden soportar lo que se discute por lo que la tira de distancia se encuentra demostrativo de cómo se sienten.

336. **inclinándose hacia delante** -Cuando estamos dispuestos a negociar de buena fe, o compromiso, tenemos la tendencia a pasar de una posición apoyada-de nuevo a una posición adelantada sitting-. Esto a menudo telégrafos que hemos hecho nos decidimos a seguir adelante. Uno tiene que tener cuidado, si se sentara en una mesa o escritorio que es

estrecho, no para intimidar a la pareja de negociación al inclinarse demasiado hacia delante. Si la negociación con un equipo, asegúrese de que todo el mundo está sentado en el mismo camino, y ese afán de reconocer que no es traicionado por alguien en el equipo sentado delante antes de que sea tiempo para que sea de conocimiento general.

337. **Apartándose / VENTRAL RECHAZO** -Nuestra lado ventral o el vientre es uno de los lugares más vulnerables del cuerpo. Vamos a dar vuelta lejos de los demás cuando no nos gusta de ellos, nos hacen incómodo, o que no les gusta lo que dicen. Al conocer a alguien que no se preocupa por, su saludo facial podría ser amable, pero su vientre inconscientemente se alejará-lo que se llama

negación ventral -en esencia negar esa persona a su lado más vulnerable. Esto puede tener lugar incluso entre amigos si se dice algo desagradable. Una buena manera de recordar esto: “vientre de distancia no quiere que se quede; vientre de distancia no les gusta lo que dice “.

338. **VIENTRE / VENTRAL al frente** -Cuando nos gusta alguien, vamos a centrar nuestra panza, o la cara ventral, hacia ella. Podemos ver este comportamiento, incluso en los bebés. Se comunica que una persona está interesada y se siente cómodo. Cuando nos encontramos con alguien mientras se está sentado, si nos gusta la persona, que, con el tiempo, revelar nuestros hombros y el torso a esa persona también. En resumen, mostramos nuestro interés gradual en otros a través de fronting ventral.

339. **VIENTRE / CUBIERTA VENTRAL** -La cubierta repentina del vientre con objetos tales como una bolsa bolso o libro sugiere la inseguridad o incomodidad con lo que se discute. La gente va a utilizar todo, desde almohadas (una pareja discutiendo en casa) a las mascotas a sus propias rodillas para proteger su cara ventral cuando se sienten amenazados o vulnerables.

340. **POSTURAL haciendo eco (mirroring)** -Nuestra torso tiende a hacerse eco de la postura de aquellos con los que nos sentimos cómodos; se llama *isopraxis.* Al estar de pie con los amigos, las personas podrían encontrarse reflejo mutuamente su postura relajada, una buena señal de que la gente está a gusto juntos. En las citas veremos una persona se incline hacia delante, y el otro, si es cómodo, imitando ese comportamiento. Mirroring sugiere un acuerdo en la conversación, el estado de ánimo, o el temperamento.

341. **SENTADA RÍGIDO** -Una persona que se sienta muy rígidamente sin moverse durante largos períodos de tiempo está experimentando estrés. Esto es parte de la respuesta de congelación, a menudo en el ámbito forense, entrevistas con la policía, y las deposiciones, cuando las personas son tan

miedo, que no pueden moverse. Las patadas respuesta de congelación en forma inconsciente, como si la persona simplemente se ha enfrentado a un león. sentada rígida no es un signo de engaño, sino más bien un indicador de malestar psicológico.

342. **EYECCIÓN-EFECTO DEL ASIENTO** -Una persona en una entrevista estresante o que ha sido acusado de algo puede sentarse en una silla como si estuviera listo para ser expulsado de un avión militar, agarrando los brazos con fuerza. Esto, también, es parte de la respuesta de congelación, e indica la angustia profunda o sentirse amenazado. Lo que hace que este comportamiento se destacan es la forma rígida estos individuos se ven, como si colgado de manera metafórica para salvar su vida.

343. **MOVIMIENTO silla lejos** -Esta es una forma de distanciarse cuando se inclina lejos de los demás no es suficiente. Literalmente, la persona sólo se mueve la silla más y más atrás o lejos como si nadie lo notaría. He visto discusiones ásperas en el mundo académico, donde un profesor se trasladó por completo fuera de la mesa de la esquina de la habitación cerca de la ventana

- como si se tratara de alguna manera normal. Este comportamiento está motivado en un nivel subconsciente para proteger la propia cara ventral mediante el distanciamiento de una amenaza percibida, incluso si la amenaza es sólo palabras o ideas.

344. **Derivando CUERPO** proyectos -Slouching la relajación o indiferencia, dependiendo del contexto. Es una técnica de gestión de la percepción a menudo utilizado por los adolescentes en el trato con sus padres para demostrar que no les importa. En cualquier entorno profesional formal, encorvarse debe ser evitado.

345. **doblándose** -Las personas en estado de agitación emocional podría inclinarse hacia adelante en la cintura mientras se está sentado o de pie, como si experimenta malestar intestinal. Por lo general, lo hacen con sus brazos metidos a través de su estómago. Vemos este comportamiento en los hospitales y en cualquier otro lugar donde se pueda recibir todo malo o noticias impactantes.

346. **POSICIÓN FETAL** la gente de estrés psicológicos -bajo extremas podrían entrar en la posición fetal. Esto se ve a veces durante las discusiones intensas entre las parejas, donde uno de los socios es tan abrumado por emociones que traerá sus rodillas y sentarse en la posición de silencio a lidiar con el estrés fetal. También podría reunir una almohada o algún otro objeto para sostener contra su vientre (ver # 339).

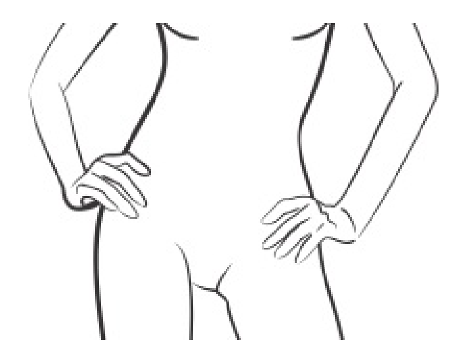
347. **CUERPO CHILL** -Estrés puede hacer que los individuos se sienten frío en una por lo demás

ambiente confortable. Esta es una respuesta autónoma, en la que la sangre va a los músculos más grandes, lejos de la piel, cuando nos vemos amenazados, estresado o ansioso, a nosotros preparamos a RUN o luchar.

348. **VESTIRSE el torso** -Debido a nuestra torso muestra la mayor parte de nuestra ropa, es importante mencionar aquí que se comunica la ropa y puede dar ventajas para el usuario. Ropa a menudo sirven para proyectar estatus dentro de una cultura. De Marcas reconocidas a los colores que usamos, la ropa hace una diferencia en cómo se nos percibe. Nos puede hacer más sumisos o más autoritario, o nos puede impulsar en el trabajo que queremos. También se puede comunicar de dónde somos o incluso hacia dónde vamos y qué temas podríamos tener. En todas las culturas estudiadas, la ropa juegan un papel importante. Es una cosa más debemos tener en cuenta al evaluar los individuos para decodificar la información que transmiten sobre sí mismos.

349. **VIENTRE CUBIERTA durante el embarazo** -Las mujeres a menudo cubren la horquilla esternal o garganta con una mano cuando se sienten preocupados o inseguro. Pero cuando están embarazadas, que a menudo se levantan la mano como si fuera a ir al cuello, pero luego rápidamente moverlo a cubrir su vientre, aparentemente para proteger su feto.

350. **FROTAMIENTO VIENTRE** las mujeres -Pregnant a menudo se frota repetidamente su vientre para hacer frente a la incomodidad, sino también inconscientemente para proteger al feto. Debido a que es un comportamiento repetitivo táctil, también sirve como un chupete y algunos investigadores dicen que incluso ayuda a liberar oxitocina en el torrente sanguíneo.



Las caderas, las nalgas y los genitales

Una guía lenguaje corporal debe incluir el área entre el ombligo y la parte superior de las piernas. Las caderas, en ángulo justo para que podamos caminar o correr sobre dos piernas a gran velocidad, dar a darle forma y forma, pero también decir algo sobre nosotros, ya sea que algo está a punto nuestra salud reproductiva o nuestra sensualidad. Como el famoso zoólogo Desmond Morris señala en su libro *Bodywatching,*

en todo el mundo las caderas y las nalgas sirven para atraer y seducir. El más antiguo jamás descubierto la escultura de una mujer, la Venus de Hohle Fels, al alza de 35.000 años de antigüedad, es una obra maestra de la forma femenina, haciendo hincapié en las caderas, los genitales y las nalgas. figuritas similares se han encontrado en todo el mundo, lo cual habla de la atracción natural que tenemos para esta zona del cuerpo. Esta es una oportunidad para explorar lo que esta zona del cuerpo se puede comunicar con nosotros más allá de lo obvio.

351. **HIP / CAMBIO DE GLÚTEOS** -Hip girando o moviendo las nalgas es una forma de lidiar con el estrés, el aburrimiento o el cansancio de estar sentado en un solo lugar. Las personas también pueden hacer esto durante los debates polémicos, ya sea cuando sus emociones se han quicio o simplemente después, como un proceso de calmarse. Rara vez se ve esto con parejas al principio de su relación; que tiende a aparecer, en todo caso, en el camino cuando hay cuestiones que se discuten.

352. **FROTAMIENTO HIP** -Bajo el estrés, la gente va a frotar el lado de sus caderas y las piernas como un chupete. También se utiliza para secar las manos sudorosas cuando se siente nervioso. Usted ve este gesto como estudiantes se preparan para tomar una prueba o como viajeros pasan por la aduana.

353. **HIP-TORSO ROCKING** -Individuos bajo coacción psicológica podrían oscilar hacia adelante y hacia atrás en las caderas mientras se está sentado. El estrés severo, como testigo de la muerte de un ser querido, iniciará este comportamiento, que pacifica con su movimiento repetitivo. También puede ver este comportamiento en las personas que sufren de ciertos trastornos mentales tales como aquellos en el espectro autista.

354. **balanceándose HIP** -Cuando aburrido, podríamos encontrarnos de pie y moviendo las caderas nuestro lado a lado, como si acunar y mecer a un bebé a dormir. Balanceándose nuestra caderas hace que el fluido y pelos en nuestro oído interno para moverse, y que la sensación es muy relajante. Esto es diferente de hip-torso basculante (ver # 353), Que es hacia adelante y hacia atrás.

355. **PANTALLA DE HIP-OUT** -Las caderas son utilizados tanto por hombres y mujeres darse a conocer, como en la famosa estatua del David de Miguel Ángel, en la que se encuentra contrapposto, con una pierna ligeramente doblada, haciendo que sus glúteos más prominentes y por lo tanto más atractivo. caderas más grandes también se pueden utilizar para atraer la atención, algo Kim Kardashian hace con el orgullo y la regularidad. -Hop a cabo pantallas generalmente se observan en el comportamiento de cortejo de invitar aviso. En muchas culturas en todo el mundo las caderas representan la juventud y la fertilidad y son bien visibles especialmente durante los años de cortejo.

356. **tocar los genitales** -Los maestros a menudo informan de cómo los niños pequeños, ya veces niñas, va a tocar o tirar de sus genitales a través de su ropa. Esto es muy natural; los genitales contienen un extraordinario número de terminaciones nerviosas, que, cuando se toca, no sólo alivian o calmar a los niños, pero se siente agradable. Eventualmente niños superan este comportamiento, y no es inusual o cualquier cosa por estar demasiado preocupado por.

357. **ACAPARAMIENTO ENTREPIERNA** -Este comportamiento, hecho famoso por Michael Jackson mientras que el baile, sorprendió a muchos cuando se realiza en primer lugar, sin embargo, hoy en día es bastante común en los artistas. Hay muchas teorías en cuanto a por qué algunos hombres hacen esto: para llamar la atención, como una pantalla de virilidad, o simplemente para ajustar para mayor comodidad. En los machos adultos, que puede ser bastante molesto si se hace de manera repetitiva y a corta distancia, tales como una oficina, ya que las mujeres han informado a mí. Sin duda, debe evitarse en público.

358. **FRAMING GENITAL** -A menudo realizado por los vaqueros en las películas o en fotografías, aquí es donde el hombre coloca los pulgares dentro de los pantalones o los ganchos de

el cinturón y los dedos se sitúan en el área de la entrepierna. encuadre genital se utiliza para llamar la atención y sirve como una pantalla masculino. Por lo general, los codos son empujados hacia afuera, haciendo que el hombre parezca más grande y parece más difícil.

359. **cubriendo los genitales** -Nos podría poner nuestras manos sobre nuestros genitales o de la entrepierna en ciertas situaciones en los ascensores, por ejemplo, donde los hombres se verá en los números o la puerta mientras lo hace. Este comportamiento puede ser eficaz en el tratamiento de la ansiedad social o si alguien está demasiado cerca.

360. **SIENTAN RODILLAS distantes** -A menudo se refiere como “manspreading,” aquí es donde un hombre se sienta, a menudo en el transporte público, con las rodillas muy separadas. Esto se considera grosero, debido a la cantidad de espacio que una persona ocupa en esta posición, y la pantalla de menos-que-diplomático de las patas interiores y la entrepierna, y es desconsiderado.



Las piernas

Nuestras piernas son únicas en el reino animal, ya que apuntan hacia adentro en las caderas, lo que nos permite caminar, correr, sprint, trepar, patear, hurtle, nadar y bicicleta. Usamos nuestras piernas para la locomoción, para la protección, para establecer su dominio, y como anclaje estable para nuestros hijos de aferrarse a cuando están nerviosas o tímido. Musculoso, largo, o robusto, piernas son tan variados como sus propietarios. A menudo pasan por alto cuando se trata de no verbales, que puedan comunicarse de todo, desde la elegancia de nerviosismo a la alegría. Y debido a que las piernas sirven como una herramienta de supervivencia-nos pueden ayudar a incluirla, pueden ser muy honesto cuando se trata de lo que pensamos de los demás.

361. **ALEJAMIENTO DEL ESPACIO** -El antropólogo Edward T. Hall acuñó el término *proxémica* para describir la necesidad de todos los animales tienen espacio personal. Si alguien se encuentra demasiado cerca de nosotros, estamos incómodos. Nuestras necesidades espaciales se basan tanto en la cultura y las preferencias personales. La mayoría de los estadounidenses se sienten cómodos en espacios públicos a una distancia de 12 a 25 pies de distancia de los demás; en los espacios sociales de 4 a 12 pies es preferida; mientras que nuestro espacio personal es cómodo en alrededor de 1,5 a 4 pies. Cuando se trata de nuestro espacio íntimo, algo menos de un pie, que son muy sensibles a quién se lleva tan cerca. Estos son aproximaciones de los cursos, ya que es diferente para cada persona y varía con la cultura, la nacionalidad, la ubicación, e incluso la hora del día. Por la noche, es posible que no se sienten cómodos para caminar cerca de un desconocido que está más cerca de diez pies.

362. **POSTURA TERRITORIAL** Nosotros usamos nuestras piernas como una forma de visualización territorial por la forma en que representamos. Cuanto más alejadas de nuestros pies, mayor es la pantalla territorial.

La amplitud de la postura de una persona está diciendo: los militares y policías tienden a estar de pie con los pies más separados que, por ejemplo, contadores e ingenieros. La propagación de las piernas transmite claramente un sentido de confianza y un subconsciente reclamo de territorio.

363. **RETO TERRITORIAL** -Durante una fuerte discusión que una persona puede invadir deliberadamente su espacio personal, consiguiendo sólo pulgadas de distancia de su cara (en sentido figurado "en su cara"), hinchando el pecho, y mirando. Esta violación del espacio sirve para intimidar, y podría ser el preludio de un asalto físico.

364. **PESCA AL LADO** -La mayoría de las personas prefieren hablar con otras personas desde una posición ligeramente inclinada, en lugar de hacerlo directamente, cara a cara. Cuando los niños se encuentran por primera vez, por lo general se aproximan entre sí en ángulos por una razón-que consiguen una mejor recepción. He encontrado que cuando los empresarios de pie uno frente al otro en un ligero ángulo, la cantidad de tiempo que pasan juntos aumenta. Tenga en cuenta que cuando hay acritud, siempre es mejor a pie en ángulo un poco lejos de la otra persona ya que esto tiende a ayudar a calmar las emociones negativas.

365. **CAMINANDO COMPORTAMIENTOS** -La forma de caminar comunica mucho. Algunos paseos son intencionalmente atractiva (de Marilyn Monroe por ejemplo), mientras que otros muestran la fuerza y la determinación (John Wayne). Algunos paseos sugieren que una persona está en una tarea importante, mientras que otros son más relajado y casual, o con la intención de conseguir una persona que se dio cuenta, al igual que a pie del personaje de John Travolta en la secuencia inicial de la película *Fiebre de sábado por la noche.* Y no es sólo la forma en que caminamos, a veces nos comunicamos nuestro interés en otros por la frecuencia con la que caminamos por conseguir un buen aspecto o para llamar la atención.

366. **Ajuste de paso durante la marcha** -El que establece el ritmo de marcha en un grupo es por lo general la persona a cargo. Vamos a acelerar o reducir la velocidad para la persona o grupo líder de más alto rango. Incluso los adolescentes van a hacer esto, dejando a salvo el uno socialmente más prominente entre ellos, caminando a paso de esa persona. Esto podría significar que la última persona en un grupo es el líder y está marcando el paso a no más rápido caminar. En el análisis de los grupos recuerde que no es lo que está delante, sino que marca el ritmo que está a cargo.

367. **SIENTAN COMPORTAMIENTOS** cultura -Cada se sienta de manera diferente. En algunas partes de Asia, la gente se pone en cuclillas, las nalgas y las rodillas elevadas bajas, a la espera de un autobús. En otras culturas, las piernas están entrelazadas mientras se sienta, como lo hizo Gandhi mientras se trabaja una

telar. En Europa y en otros lugares, la gente a menudo se sientan con una pierna cubierta sobre la rodilla opuesta, de modo que los puntos únicos hacia abajo. En Estados Unidos, verá una combinación de sentarse estilos, incluyendo la figura 4, donde se coloca el tobillo en la parte superior de la rodilla opuesta, con el pie notablemente más alta. Cuando se trata de sentarse comportamientos, es importante seguir tanto las costumbres locales, así como los de su anfitrión.

368. **Manteniendo las piernas juntos, sentados** -Nuestro nivel de confianza a menudo se revela por la forma en que se sienta. Piernas que de repente se unen sugieren inseguridad. En parte, por supuesto, la forma de sentarse es cultural, pero algunas personas se moverá sus piernas con gran fiabilidad en función de cómo se sienten emocionalmente, revelando su grado de confianza en sí mismo. Tenga en cuenta que en muchos lugares, las mujeres van a sentarse con sus rodillas juntas como una cuestión de convención social.

369. **PIERNAS separando, SIENTAN** -Legs que se establecen repentinamente más separados mientras se está sentado durante una entrevista o una conversación sugieren una mayor comodidad o la confianza. Se trata de una pantalla territorial universal; Cuanto más alejadas están, se reclama la más territorio. Este comportamiento es más pronunciada en los hombres.

370. **TOBILLO DE CIERRE** -Si bien sentado, especialmente en un entorno formal, la gente a menudo llevan a sus tobillos juntos y enclavar ellos. Busco personas que de repente realizan este gesto cuando se está discutiendo algo controvertido o difícil; Por lo general, las señales que se están restringiendo a sí mismos, que expresa reserva, o mostrar vacilación o malestar psicológico.

371. **Tobillos de enclavamiento ALREDEDOR patas de la silla** -Insecurity, temor o preocupación será hacer que algunas personas se entrelazan repente sus tobillos alrededor de las patas de una silla. Algunas personas, por supuesto, se sientan como esto de manera rutinaria. Sin embargo, el entrelazado de repente tobillos alrededor de la silla raíz de una pregunta, o mientras se discute un tema delicado, es un fuerte indicador de que algo está mal. Es parte de la respuesta de congelación / autocontrol.

372. **Juntando RODILLA, reclinándose** -Un cierre de la rodilla empresa puede significar que una persona se auto-restricción. A menudo se ve esto entre los solicitantes de empleo nervioso. Los pies están en el suelo, las rodillas fuertemente entrelazadas, y debido a la tensión, la persona está inclinada hacia atrás en vez rígidamente.

373. **Juntando RODILLA, inclinándose hacia adelante** -Cuando hacemos esto desde la posición de sentado, con las manos sobre las rodillas, inclinado hacia adelante, por lo general significa que estamos listos para salir. A menudo, también vamos a alinear los pies en la posición del motor de arranque, una delante de la otra. No hacer esto en una reunión a menos que usted es el más alto-persona; que es un insulto a la señal de que desea salir si otra persona está a cargo o superior a ti.

374. **Cruce de piernas de barrera, SIENTAN** -Crossing una pierna de tal manera que actúa como una barrera mientras está sentado con la rodilla-alta por el contrario pierna- sugiere que hay problemas, las reservas, o el malestar social. Ya sea en casa o en el trabajo, este comportamiento refleja con precisión los sentimientos. A menudo se ve que esto ocurra en el instante en un tema incómodo se conecta.

375. **drapeado LEG** -Subconsciously, las personas que se sienten seguros o superiores cuelgue su pierna sobre un escritorio, una silla, o un objeto, incluso a otras personas, como una forma de establecer una reivindicación territorial. Algunos jefes hacen esto de forma regular, sentado en una silla y cubriendo su pierna sobre la otra.

376. **FROTAMIENTO LEG** -Rubbing la parte superior de nuestros cuádriceps, un gesto conocido como *limpiador de la pierna* -Obras para apaciguar cuando estamos bajo alta tensión. Puede ser fácil pasar por alto, ya que por lo general se produce debajo de una mesa o escritorio.

377. **FROTAMIENTO RODILLA** -Nos vemos repetirse rascar o frotar la zona justo por encima de la rodilla en las personas que se sienten estrés o anticipando algo emocionante. Como la mayoría de las conductas repetitivas, que sirve para apaciguar, aplacar la excitación o tensión.

378. **TOBILLO RASGUÑA** -En situaciones de tensión que no es inusual para una persona rayar en los tobillos. Sirve tanto para aliviar el estrés y para ventilar la piel. A menudo vemos esto en situaciones de altas apuestas como una olla grande en un juego de póquer o en una entrevista forense cuando se hace una pregunta difícil.

379. **DOBLA LA RODILLA** -Este comportamiento se lleva a cabo mediante la flexión hacia adelante rápidamente las rodillas mientras está de pie, lo que hace que la persona se hunde hacia abajo en lugar notablemente. Por lo general, la persona se recupera inmediatamente. Este es un comportamiento muy juvenil, casi similar a los inicios de una rabieta. He visto a hombres adultos hacen esto en el mostrador de alquiler de coches cuando se le dijo que el coche solicitado no está disponible.

380. **arrastrando los pies** -Estamos a menudo los niños se ven arrastrar los pies hacia atrás y adelante

mientras se habla o en espera de algo. Este es un comportamiento repetitivo que ayuda a calmarse o pasan tiempo de inactividad. Los adultos pueden hacerlo mientras esperan la llegada de alguien. Puede ser utilizado para enmascarar la ansiedad y es un comportamiento común con personas sin experiencia tímido en una primera cita.

381. **temblando TOBILLO** -Algunos mientras Permanente repetitivamente torcer o temblar su pie hacia el lado en el tobillo, en una muestra de inquietud, agitación, hostilidad, o irritación. Esto es muy perceptible, debido a que el temblor hace que todo el cuerpo se mueva.

382. **Altura de la rodilla AUTO-ABRAZA** -Nosotros menudo ver adolescentes abrazan a sus propias piernas llevando las rodillas hasta la altura del pecho. Esto puede ser muy reconfortante y ayuda a disfrutar de un momento al escuchar música o para ayudar a lidiar con las emociones. También he visto algunos criminales hacen esto mientras era entrevistado para ayudar a lidiar con el estrés.

383. **PERMANENTE LEG Crossing (COMFORT)** -Nosotros cruzar las piernas mientras está de pie cuando estamos solos o si nos sentimos cómodos con las personas que nos rodean. En el momento en que alguien nos provoca el malestar psicológico más mínimo, vamos a descruzar las piernas en caso es necesario tomar distancia rápidamente o defendernos de la persona infractora. Usted puede notar esto en ascensores, donde un jinete solitario se descruzar las piernas al minuto entra un extraño.

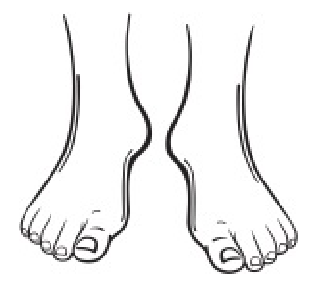
384. **Pierna que golpea, SIENTAN** -A pierna cruzada sobre la rodilla que va de agitación o espasmos (movimientos repetitivos) de repente patadas arriba y hacia abajo después de una pregunta se indica alta incomodidad con la pregunta. Esto no es un chupete, a menos que la persona que lo hace todo el tiempo. Es un acto subconsciente de patear algo objetable. patadas repentinos, en respuesta a una pregunta o una afirmación, se asocian generalmente con fuertes sentimientos negativos.

385. **SALTO (JOY)** las emociones positivas en coche este comportamiento que desafía la gravedad que se muestra en todo el mundo. Primates también saltarán de alegría, al igual que lo hacen los humanos, cuando sienten que están a punto de conseguir un premio. Nuestro sistema límbico, el centro emocional del cerebro, dirige este comportamiento de forma automática, por lo que cuando un jugador marca un punto de espectadores saltan todos a la vez, sin que se lo indique.

386. **PIERNAS Y PIES no cooperan** -Niños y, a veces los adultos

protestar con sus pies arrastrándolos, patear, torcer, o ir inactiva girando a sí mismos en un peso muerto. Los niños hacen esto cuando se niegan a ir a un lugar que no quieren ir a menudo y verá adultos que resisten pacíficamente arresto haciendo lo mismo. Sus piernas están demostrando clara e inequívoca la forma en que realmente se sienten sobre algo.

387. **BALANCE perder la propia** -Hay cualquier número de condiciones médicas que pueden desencadenar la pérdida de equilibrio, incluyendo la presión arterial baja, o algo tan simple como levantarse demasiado rápido. Las drogas y el alcohol también podrían desempeñar un papel. La edad puede ser un factor también. Cuando vemos a alguien de repente perder el equilibrio, nuestra primera reacción debe ser para ayudar en lo posible. Es importante tener en cuenta que cuando la caída de edad avanzada, que puede tener consecuencias catastróficas debido a los huesos frágiles y la acción inmediata por lo que se requiere.



El pie

“El pie humano es una obra maestra de la ingeniería y una obra de arte”, dijo Leonardo da Vinci después de décadas de disección y el estudio del cuerpo humano. Aunque relativamente pequeño en comparación con otras partes del cuerpo, los pies llevan nuestro peso completo y son de gran valor en el movimiento de detección, vibraciones, calor, frío y humedad. Ponemos más presión sobre nuestros pies que en cualquier otra parte de nuestro cuerpo, y les castigamos con zapatos apretados y un sinfín de viajes. Sensible al menor contacto, que puede ser muy sensual, o se puede romper un bloque con una patada de karate. Al igual que el resto del cuerpo, que hacen su trabajo previsto exquisitamente, nos equilibrio, lo que nos permite caminar y subir, pero también se comunican nuestros sentimientos e intenciones, así como nuestros miedos.

388. **los pies congelados** -Pies que de repente ir “plana” y dejan de moverse indican preocupaciones o inseguridades. Tenemos la tendencia a congelar el movimiento cuando nos vemos amenazados o preocupado, una respuesta evolutiva que nos impide ser notado por los depredadores.

389. **PIE LA RETIRADA** -Durante las entrevistas de trabajo, los entrevistados serán repentinamente retirar sus pies y mételos en menos de la silla cuando se hacen preguntas sensibles que no pueden gustar. El movimiento a veces es bastante notable, siguiendo de cerca una pregunta que es difícil de responder, como por ejemplo “¿Le han despedido de un trabajo?” En casa, los adolescentes podrían hacer esto cuando se le preguntó dónde estaban la noche anterior.

390. **footsies JUGAR** -Cuando nos gusta otra persona, nuestros pies se sienten atraídos por ellos. Cuando nos gustan románticamente, nuestros pies pueden moverse casi

inconscientemente hacia los suyos para que entren en contacto. Esta es la razón por la gente que se ve jugando Footsie debajo de la mesa en las primeras etapas de una relación. El toque lúdico tiene un papel importante en la que nos conecta con los demás. Neurológicamente, cuando se tocan los pies, se registra en una tira sensorial a lo largo del lóbulo parietal del cerebro, muy cerca de donde nuestros genitales también se registran.

391. **mecedora PIE** -Este es otro comportamiento repetitivo que sirve para apaciguar. Podríamos hacer esto cuando estamos esperando a que alguien se dé prisa, los cambios rockeras de los talones de los pies, de ida y vuelta. Dado que esto nos eleva a medida que Rock delante, también es algo así como un comportamiento que desafía la gravedad. balanceo del pie puede tanto aliviar el aburrimiento y demostrar que una persona está a cargo.

392. **PIE Apartándose** -Cuando estamos hablando con alguien, podríamos demostrar que necesitamos para salir al señalar gradual o repentinamente un pie hacia la puerta. Esta es nuestra manera no verbal de la comunicación "tengo que ir." Se trata de una
señal de la intención, y si la persona que estamos hablando de lo ignora, podemos llegar a ser muy irritada. Sé consciente de los demás, y reconocen que cuando el pie se aleja, lo más probable es que tienen que ir.

393. **PIES Apartándose** -Cuando estamos en la presencia de alguien que no nos gusta, no es inusual para los pies a su vez junto a la puerta o lejos de esa persona. En la observación de los jurados en los últimos años, he observado que los miembros del jurado a menudo recurren a sus pies hacia la sala del jurado en el instante en un testigo o abogado que les disgusta comienza a hablar. En las fiestas, se pueden ver dos personas se miran entre sí e incluso intercambiar una sonrisa social, mientras que sus pies se apartarán, indicando su aversión mutua.

394. **Los dedos apuntando DEDOS INTERIOR / paloma** -Algunas personas se vuelven sus dedos de los pies hacia adentro (a veces llamados "dedos de paloma") cuando se sienten inseguros, tímidos o introvertidos, o cuando se sienten particularmente vulnerables. Este comportamiento, que se ve generalmente en los niños, pero también en algunos adultos, demuestra algún tipo de necesidad emocional o aprehensión.

395. **Los dedos apuntando hacia arriba** -Occasionally, cuando alguien se dedica a la conversación, ya sea en persona o por teléfono, podrás ver los dedos de un pie de apuntar hacia arriba, en un ángulo, con la firma del talón en el suelo. Esto es un
que desafía la gravedad comportamiento, que por lo general se asocia con positivo

las emociones. Cuando corren buenos amigos entre sí, también verá este comportamiento, ya que hablar.

396. **EXPONIENDO plantas de los pies** -En muchas partes del mundo, sobre todo el Oriente Medio, África, y partes de Asia, que muestra la planta del pie del zapato o es un insulto. Al viajar al extranjero, tenga cuidado de cómo se sienta, descansando el tobillo en una rodilla expone sus suelas. Por lo general es preferible, ya sea mantener los pies en el suelo o para cubrir una pierna sobre la rodilla opuesta, de modo que el único apunte hacia abajo.

397. **HAPPY FEET ANIMOSAS** -Nosotros veces para registrar una alta emocional con los pies felices, los pies son animados y nerviosos. Esto es ciertamente visible en los niños, cuando se les dice que les está tomando a un parque temático, por ejemplo. Pero también vemos que en los adultos. Los jugadores de póquer, por ejemplo, podrían rebotar sus pies debajo de la mesa cuando tienen una mano del monstruo. Mientras que los pies por sí mismos pueden no ser visibles, a menudo hará que la ropa que se mueve o temblar todo el camino hasta los hombros.

398. **GOLPECITOS CON EL PIE** -Este es un comportamiento familiar usado para pasar el tiempo, para mantener el tempo de la música, o, como acariciando el dedo, para indicar que nos estamos volviendo impaciente. Por lo general, sólo la parte delantera del pie está involucrado, mientras que el talón se mantiene conectado a tierra, pero también se puede hacer con el talón del pie.

399. **wiggling TOE** -Cada vez encuentras moviendo los dedos de los pies? Lo más probable es que se sentía bien acerca de algo, excitado, o esperando con impaciencia un evento. El movimiento de los dedos de los pies estimula los nervios que ayudan a aliviar el aburrimiento o el estrés y pueden indicar emoción en gran parte la forma en que lo hacen los pies felices.

400. **PIES agitada** -Cada padre reconoce los pies agitados de un niño que quiere salir de la mesa para ir a jugar. A menudo, nuestros pies se telégrafo que quieren irse, incluso en una sala de juntas completo de los adultos, a través de movimientos incómodos excesivas. estos pueden incluir desplazamiento repetitivo, el movimiento de lado a lado, retirada de la pata, o de forma repetitiva subir y bajar los talones de los pies.

401. **ESTIMULACIÓN NERVIOSO** -Muchas personas van a pasearse cuando están estresados. Esto actúa como un chupete, ya que todos los comportamientos repetitivos hacen.

402. **PIERNAS como indicadores de DESIRES** -Nuestros piernas suelen indicar cuando queremos

acercarse a algo o alguien. Las piernas y los pies se gravitar hacia un escaparate que muestra el caramelo, o una persona que nos interesa. O que podrían inclinarse lejos como si fuera a salir, pero las piernas permanecen congelados en su lugar porque nos gusta la persona que estamos.

403. **LEG RABIETAS** -Estos son vistos con mayor frecuencia en niños cuando se retuercen, mover y energéticamente pisa fuerte sus piernas, dejando que todo el mundo sabe cómo se sienten. Y no se trata sólo de los niños, de vez en cuando va a ver a los adultos hacen lo mismo, como lo hice cuando un ejecutivo se topó de un vuelo. Este es un recordatorio de que las piernas también demuestran emociones, y porque estos son los más grandes músculos en el cuerpo, lo hacen con un efecto máximo.

404. **zapateo** -Los niños no son los únicos que pisa fuerte sus pies para hacer sus sentimientos conocidos. A menudo vemos esto cuando las personas están exasperados o que han llegado al límite de su paciencia. He observado a hombres y mujeres pisando sus pies en las líneas que se mueven con demasiada lentitud. Por lo general, el pie solamente se pisoteó una vez, sólo para llamar la atención.

405. **CALCET TRACCIÓN** -Estrés causará temperatura de la piel aumentando rápidamente. Para muchas personas, los pies y las piernas se vuelven demasiado caliente. Cuando estamos estresados, van a ventilar sus tobillos, tirando de sus calcetines, a veces repetidamente. Se trata de un comportamiento a menudo desapercibido que indica un alto grado de malestar psicológico.

406. **DANGLE ZAPATO** -Cuando algunas personas, especialmente las mujeres, están a gusto con los demás, ellos cuelgan sus zapatos cerca del empeine del pie. Esto se ve a menudo en situaciones de citas. El zapato se deslizó de nuevo en el mismo instante en que una mujer se siente incómodo o no le gusta lo que la otra persona está diciendo.

407. **PIE GENERALES Y LEG AGITACIÓN** -Una persona puede presentar en un estado de agitación que sus pies son inquietos y se desplacen o ritmo, corriendo de aquí para allá, aparentemente sin fin. Esto podría ser debido a un evento diagnosticable, tal como una reacción alérgica a un fármaco, uso de drogas ilícitas, shock después de una tragedia, o un ataque de pánico. puños al mismo tiempo, podrían mostrar apretados, las manos inquietas, algunas morderse los labios, e incluso los ojos espasmos. Este estado generalizado de agitación es una señal no verbal que algo está mal y la persona tiene dificultades para tratar con él. podrían necesitarse asistencia médica o asesoramiento psicológico. No espere que la persona que experimenta tal agitación ser

capaz de hablar o pensar de manera coherente en un momento como este.

Conclusión

Mi esperanza para este libro es que le abrirá los ojos al mundo a su alrededor, para ayudarle a entender y apreciar a los demás a través de este lenguaje no hablado que llamamos no verbales. Pero la lectura de esto es sólo el primer paso. Ahora viene la parte más interesante: buscar y probar lo que ha aprendido. Al verificar estas observaciones en su propia “en el campo,” todos los días, que va a desarrollar su propio conjunto de habilidades para decodificar el comportamiento humano. Cuanto más estudio y verificar, más fácil se vuelve, y se llega a notar inmediatamente signos otros pasan por alto.

Los seres humanos somos todos en el negocio de personas. Para estar en sintonía con los demás es a la atención. El liderazgo tiene que ver con la comprensión y la comunicación y el lenguaje corporal es una pieza clave de eso. Los líderes eficaces escuchan y transmiten en dos canales: el verbal y el no verbal. Y a pesar de que nuestro mundo se está volviendo cada vez más digitalizado y despersonalizado, el contacto cara a cara sigue siendo extraordinariamente importante en la construcción de relaciones, establecer la confianza y la simpatía, la comprensión de los demás, y en relación con empatía. La tecnología tiene sus usos-me ayudó a escribir este libro, pero tiene sus limitaciones cuando se trata de seleccionar un mejor amigo o alguien a pasar su vida. Las señales no verbales que dan, y los que nos damos cuenta que en otros, la materia de manera significativa.

Por supuesto, ningún libro puede abarcar toda la conducta humana. Otros se centrarán en diferentes comportamientos y contribuir a nuestro conocimiento más allá de mi alcance- tal vez un día será usted. Ha sido mi intención siempre de compartir mis conocimientos y experiencias con los demás, y al hacerlo me ha traído gran felicidad. Espero que también va a compartir con otros lo que ha aprendido sobre el lenguaje corporal y la comunicación no verbal. Que su vida sea lo más enriquecida como la mía ha sido, aprender acerca de por qué hacemos las cosas que hacemos. Ha sido un viaje interesante. Gracias por compartirlo.

Expresiones de gratitud

Comienzo cada viaje en la escritura plenamente consciente y consciente de que muchas personas me han ayudado a lo largo del camino y no sólo por escrito. La mayoría nunca serán reconocidos porque he olvidado el nombre de un profesor que respondió a una pregunta, o el vecino que comparte un almuerzo, o el entrenador que me enseñó a disciplinar a mi enfoque. He olvidado su nombre, pero no sus actos de bondad. Tampoco he olvidado las innumerables personas de todo el mundo, de Pekín a Bucarest, que me han honrado por la compra de mis libros, siguiéndome en las redes sociales, y animarme a escribir. Un agradecimiento abundante.

Para Ashleigh Rose Dingwall, gracias por su ayuda en la lectura del manuscrito y por sus valiosas sugerencias. Para los hombres y mujeres de la FBI, especialmente los de la unidad de revisión previa a la publicación, gracias por su ayuda incansable siempre.

William Morrow es actualmente el hogar de cuatro de mis libros, precisamente por gente como editor Liate Stehlik y el maravilloso equipo que trabajó en este proyecto en cluding Ryan Curry, Bianca Flores, Lex Maudlin, y editor de la producción Julia Meltzer. Para mi editor en William Morrow, Nick Amphlett, que defendió este proyecto, experta guiándola a través de sus múltiples pasos, tengo más de agradecimiento. Nick, que era de lo más amable y generoso con su tiempo, sus ideas, y el proceso de edición. Usted y sus colegas colectivamente hecho posible este trabajo y se lo agradezco.

A mi querido amigo y agente literario Steve Ross, director de la División de libro en la Agencia de artista Abrams, tiene mi más profundo agradecimiento. Steve es el tipo de agente de la mayoría de los escritores les gustaría tener, porque él escucha, que le importa, aconseja, y él hace las cosas. Steve, que son únicos. Gracias por su orientación y liderazgo cuando se necesita más. Un gran agradecimiento va también a sus colegas David Doerrer y Madison Dettlinger por su ayuda en este y otros proyectos.

Yo no estaría aquí escribiendo si no fuera por mi familia, que siempre me han apoyado y me ha permitido ser curioso y sigo mi propio camino tomado menos. Para Mariana y Albert, mis padres, gracias por todos los sacrificios que ha hecho para que

Podría triunfar. A mis hermanas, Marianela y Terry, tu hermano te ama. Para Stephanie, mi hija, que tiene la más bella de las almas. Para Janice Hillary y mi familia en Londres, gracias por su apoyo y comprensión- siempre.

Por último a mi esposa, Thryth, que es tan maravilloso apoyo de todo lo que hago, pero sobre todo de mi escritura-gracias. Desde su amabilidad dibujo fuerza y de su aliento aspiro a ser mejor en todas las cosas. Soy una persona mucho mejor desde que entraste en mi vida. Su amor se hace sentir cada día en el más importante de maneras por todo lo que haces.

Bibliografía

Alford, R. (1996). “Adorno”. En D. Levinson y M. Ember (Eds.),

Enciclopedia de la antropología cultural. Nueva York: Henry Holt. Burgoon, JK, Buller, DB, y Woodall, WG (1994). *no verbal*

Comunicación: El diálogo tácito. Columbus, OH: Greyden Press. Calero, HH (2005). *El poder de la comunicación no verbal: la forma de actuar es*

más importante que lo que usted dice. Los Ángeles: Silver Lake Publishers. Carlson, NR (1986). *Fisiología de la conducta (* Tercera ed). Boston: Allyn & Bacon. Darwin, C. (1872). *La expresión de las emociones en el hombre y los animales.* Nueva York:

Appleton-Century Crofts.

Dimitrius, J., y Mazzarela, M. (1998). *La lectura de la gente: ¿Cómo entender*

personas y predecir su comportamiento en cualquier momento y en cualquier lugar. Nueva York: Ballantine Books.

Ekman, P., Friesen, WY, y Ellsworth, P. (1982). *Emoción en el rostro humano:*

Directrices para la investigación y la integración de los resultados. Ed. Paul Ekman. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press. Etcoff, N. (1999). *La supervivencia de los más bonitos: La ciencia de la belleza.* Nueva York:

Anchor Books. Givens, DG (2005). *señales de amor: Una guía práctica para el lenguaje corporal de*

cortejo. Nueva York: St. Martin Press.

- - - . (1998 a 2007). *El diccionario no verbal de gestos, signos y señales del lenguaje corporal* . Spokane, WA: Centro Estudios no verbales.

Http://members.aol.com/nonverbal2/diction1.htm.

- - - . (2010). *Su cuerpo en el trabajo: Una guía de lectura a primera vista el lenguaje corporal de negocios, jefes, y salas de juntas.* Nueva York: St. Martin Press. Hall, ET (1969). *La dimensión oculta.* Garden City, Nueva York: Anchor Books.

- - - . (1959). *El lenguaje silencioso.* Nueva York: Doubleday. Iacoboni, M. (2009). *Reflejo de la gente: La ciencia de la empatía y la forma en que*

conectarse con otros. Nueva York: Picador. Knapp, ML, y Hall, JA (2002). *La comunicación no verbal en humanos*

Interacción (Quinta ed.). Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.

LaFrance, M., y Mayo, C. (1978). *cuerpos que se mueven: la comunicación no verbal en las relaciones sociales.* Monterey, CA: Brooks / Cole. LeDoux, JE (1996). *El cerebro emocional: Los fundamentos de misteriosos la vida emocional.* Nueva York: Touchstone. Montagu, A. (1986). *Tocar: El significado humano de la piel.* Nueva York: Harper & Row Publishers. Morris, D. (1985). *Bodywatching: Una guía de campo de la especie humana.* Nuevo York: Crown Publishers.

- - - . (1994). *Bodytalk: El significado de los gestos humanos.* Nueva York: Corona Comercio en rústica.

- - - . (1971). *el comportamiento íntimo.* Nueva York: Random House.

- - - . (1980). *Manwatching: Una guía de campo de la conducta humana.* Nueva York: Crown Publishers.

- - - . (2002). *Peoplewatching: Una guía para el lenguaje corporal.* Londres: Libros de la vendimia.

Morris, Desmond, et al. (1994). *Gestos.* Nueva York: Libros de Scarborough. Navarro, J. (2016). "La quiralidad: Una mirada a la asimetría emocional de la cara." *Agente de contraespionaje* (Blog). *Psicología Hoy,* Mayo dieciséis, 2016. https://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201605/chirality-look- emocional-asimetría de la cara. Navarro, J., y Karlins, M. (2007). *Lo que todo cuerpo está diciendo: Un ex-FBI Guía del agente para la lectura rápida personas.* Nueva York: HarperCollins Publishers. Navarro, J., y Poynter, TS (2009). *Más que las palabras: llevar su carrera a partir promedio a excepcional con el poder oculto de inteligencia no verbal.* Nueva York: HarperCollins Publishers. Panksepp, J. (1998). *neurociencia afectiva: Los fundamentos de la humana y las emociones animales.* Nueva York: Oxford University Press. Ratey, JJ (2001). *Una guía del usuario para el cerebro: la percepción, la atención y la cuatro teatros del cerebro.* Nueva York: Pantheon Books.

Índice

La paginación de esta edición digital no coincide con la edición impresa de la que se crea el índice. Para localizar una entrada específica, por favor utilice herramientas de búsqueda de su lector de libros electrónicos.

abrazo, 109
aceptación, buscando, 38-39
acetilcolina, 99-100 escucha activa, 44-45
adornos. *Ver también* ropa; sombreros

en las mejillas, en las orejas,
79 45 en los ojos, 41-42 Aspirar
afirmativa, 54 mirada fija
agresiva, 41 pies agitados, 171

pesca con caña a un lado, 158-59 enojado
Posición elevada la barbilla, 88, 41 ojos de
ira
gestos animados, 110
temblor tobillo, 164 rascado
tobillo, 163
tobillos entrelazados alrededor de patas de la silla, 161 tobillos de
bloqueo, 161 contestador, demora en, 62

disculpa, exceso de velocidad a través de argumentos,
65-66
la mano de empuje a cara, 127
interruptive, 63
desafío territorial, 158 armas,
la, 109-18 brazo cruce, 112-14

aversión, 113-14 muñeca holding,
114 de masaje, 114 protección, 113
auto-restricción, 113 brazo abrazos,
109, 112-13 movimientos del brazo,
errática, 142 axila exponer, 112

brazos contra el cuerpo, las manos flexionadas, los brazos en
jarras 110-11, 121-22 brazos extendidos detrás de la espalda,
111

el brazo de ensanchamiento, de
rigidización 114 brazos, 111-12 artritis,
119-20
recelo, mirando (de lado), 38 posturas
autoritarias, 107, 121-22 activación autonómica,
19, 44 equilibrio, pérdida de, 165-66 castañeteo
de los dientes, 60 caricias barba, 88-89 detrás de
la espalda, brazos extendidos, 111

detrás de la cabeza, con los dedos entrelazados, con los codos hacia arriba,
14-15 vientre, la, 143-52 roce vientre, 152

rascarse la cabeza con, 14 vientre / cubierta
ventral, 148-49, 152 de vientre / fronting ventral,
148 dedo “ave”, 132 morder

labio, 70 clavos, 133
lengua, 56 tasas de
parpadeo, 29-30 rubor

de cuello y la cara, 101-2 de la piel de
la oreja, el enfriamiento del 44 cuerpo,
151 encorvarse cuerpo, 150 Botox, 18, 69

pies felices hinchables, 170-71
inclinación, 108
cerebro, 9, 17, 19, 27, 28, 29, 97, 125, 129 aliento
holding, 54-55 respiración

pecho agitado, rápido, 143 poco
profunda, rápida, 144
cepillado de la barbilla con el dorso de la mano, 87
cepillado nariz, 50 “nariz conejito,” 48

juegos de negocio, los hombros acolchadas, 105, 107
nalgas, la, 153-56 nalga desplazamiento, 153-54
exhalación catártico, 53-54 elocuciones catárticos, 63-64
“orejas de coliflor,” 45 mejillas, la, 79-82

hinchando, 81
rasgando dedos en el 80, la lengua
en la mejilla, 58, 80-81 encuadre
mejilla de masaje, 80, 81-82 rascarse
la mejilla

mejilla tocando, 80, 81
limpieza mejilla, 82 pecho, la,
143-52
palma en, 145-46
presionando sobre, 144
rastrillado repetitivo mano de, 145 agitado
pecho, respiración rápida, 143 de goma de
mascar, 55-56 lengua de mascar, 56 barbilla, la,
85-90

barbilla cepillado con dorso de la mano, barbilla 87 acunar,
87-88 barbilla formación de hoyuelos, 89

gota barbilla con los hombros caída, ocultación 86-87
barbilla, 86
temblorosa barbilla-muscular, 89 perca
barbilla, que señala la barbilla 88, 90

barbilla apuntando hacia abajo, 85-86
desplazamiento barbilla, 88 barbilla para
hombro, 89 barbilla tocando, 87 hasta la
barbilla, 85

barbilla retirar, 86 de masaje
clavícula, 144 clavícula frotamiento,
107 de compensación de la
garganta, 66 ojos cerrados, 33

para enfatizar, 33-34 puente de la nariz, de
34 años puño cerrado, masajeando el roce,
134 prendas de vestir

trajes de negocios, hombreras, 105, 107, 131
comportamientos aferran vestir el torso, 151-52 jugar
con, 99, 146, 137 de acicalamiento

tirando de ventilar, 146
carga cognitiva, 21 comprimiendo los labios. *Ver* compresión
de labios
conjugar el movimiento del ojo lateral (CLEM), 35-36 tos,
66 cubierta

del vientre, 148-49
del vientre, durante el embarazo, 152 de los
ojos, 34
de la frente con el sombrero, 21 de los
genitales, 156
de la nariz con las dos manos, 47-48 de horquilla
esternal (hoyuelo cuello), 98 nudillos de craqueo, 136

con los dedos entrelazados, 136-37

sosteniendo la barbilla, 87-88
esquinas Prensado de la boca, 77 armas de
cruce. *Ver* armar cruce de piernas cruce como
barrera, sentado, de pie 162 de cruce pierna,
164 entrepierna agarrar, 155-56 llorando, 34-35

temblorosa barbilla-muscular, 89 ojos
fatigados, 37
mientras que agarra objetos, 35 la cultura y

el lenguaje corporal, los dedos 2-3 se encrespa,

138 dardos

ojos, 35
lengua, 60
de Becker, Gavin, 117
descomprimir labios, renuencia a, 72 retraso en el
contestador, 62 disgusto, 48, 49, 58, 77 preening
dismissive, 137 distanciamiento, espacial (*proxémica),* 157-58
distanciamiento de objetos, 141 doblándose, 150-51
arrastrando los pies, 163 piernas drapeado, 162

vestir el torso, 151-52 caída de la
mandíbula, boca seca 83, 55

Duchenne sonrisa, 76

"engañar a placer," 94

orejas, la, 43-45
enrojecimiento oído o rubor, 44 oído inclinándose
hacia altavoz, 44 lóbulo de la oreja de tracción o de
masaje, 43-44 ornamentación oído, 45 efecto de
eyección del asiento, 149-50 Ekman, Paul, 17, 76,
94, 132 pantallas elación, 110-11 codo flexión, 115

el codo hacia fuera, la mano en la pierna,
138 codos de enclavamiento, 115-16
codos estrechamiento, 115 codos tendido,
115
codos, con los dedos entrelazados detrás, 14-15 efecto de
Elvis, 49
asimetría emocional de la cara, 93
quiralidad emocional, 93
énfasis
los ojos cerrados, para 33-34 de
flexión de codo, con las manos 115,
131-32

usando dedo como bastón, 133 de brazos y manos
erráticos movimientos, 142 evolución, 4-5, 47, 67, 91, 98,
117, 167 sudoración excesiva, 117 exhalación

catártica, 53-54 en voz
alta, corta, de 53 años
la exposición de plantas de los pies, 170
ojos, la, 27-42
frecuencia de parpadeo, 29-30
el bloqueo de los comportamientos, 33, 34, 37
cerrados. *Ver* los ojos cerrados que cubren de, 34
acristalada, 38

temblando bajo, 29
relajado, 28-29
señales ojo-acceso, 35-36
adorno ojo, 41-42 de evitación
ojo, 30-31 cejas, la, arqueando
23-25 ceja

barbilla hacia el cuello, 25
feliz, 23-24 tensa, 24

asimetría ceja, 25 saludos ceja, 24 ceja
estrechamiento / tejido de punto, 25
contacto con los ojos, 30-31 contacto visual
búsqueda, 31-32 párpados aleteo, 36
párpado Tocar, apuntando 37 ojo, 36

ojo que apunta cluster, 36-37 rodadura ojo, 37 ojos como dardos, 35 ojos bajos,
39 ojo socket estrechamiento, 29 ojos ensanchamiento (rígido), 41 cara, la,
91-95. *Véanse los elementos también individuales de cara*

empuje mano a, 127 cara
evitación, 92 cara de
bloqueo, 92
cara en la multitud, impar, 93-94 cara
blindaje, 92 tocarse la cara, 95
abolladuras facial, 80, 82

enrojecimiento de la cara / rubor, 101-2
incongruencia facial, 93 de masaje facial, 80
tics faciales, 79-80 falsas sonrisas, mirada
76 lejano, 37

ojos fatigados, 37 “sonrisa
miedo”, de 60 pies, la, 167-73
pies agitación, 171 arrastrando
los pies, 163 pies apartándose,
169 de posición fetal, 151
sonidos de relleno, 66 dedos, la,
119-42

como bastón, 133
da el dedo, 132 entrelazado. *Ver* dedos
entrelazados que detiene el dedo, el dedo
golpeando 126, señalando 132-33 dedo, el
dedo 132 rub, tipi, 135 dedos juntos, 129
dedos se cerraron, 138 dedo rasgueo, 134

en la mejilla, 80 yemas de
los dedos a los labios, 70
fistholding delante del cuello, 100-101

masaje cerrado, el altavoz de 134,
134-35 aletas de la nariz, de 51
años
cejas intermitentes (feliz), 23-24 codos flexionando
las rodillas, 115 flexionando las uñas, los dientes
163 encendiendo, 60 tirar el cabello, enjuague 12

de cuello y la cara, 101-2 de la
piel de la oreja, 44 párpados aleteo,
36 pies y la agitación de la pierna,
173 pie oscilante, 168-69 footsies,
168 pies pisar fuerte, 172 golpecitos
con el pie, 171 pies apartándose,
169 pies retirar, 168 la frente, la,
17-21

presionando la mano en, 20
frunciendo el frente, 17-18 de masaje
frente, 20 frente sudoración, 19 de
tensión frente, 17-18 hacia adelante
sentado, 147-48 mejillas de
enmarcado, 80-81 genitales de
enmarcado, 156

congelación, vuelo, respuesta de lucha, 55, 149-50, 161

frecuencia del contacto, 120-21 parpadeo
frecuente, 30 pies congelados, 167

muebles, aferrándose a, 131
frunciendo
de las cejas, 25 de la frente,
17-18 desconcertado mirada,
20-21 mirada y sentimientos, 32
gaze de acoplamiento, 32 mirada
superioridad, 31 mirando frente
mirando, 33 genitales, la, 153-56
cubierta genital, 156 framing
genital, 156 tocar los genitales,
155 Givens, David, 2, 10, 89 que
da el dedo, 132 glabela, 25, 38
ojos vidriosos piel de gallina, 116

agarrando la entrepierna, 155-56,
138-40 saludos
ceja, 24
agitando la mano, 138-39
abrazos, 109 namaste, 139-40
apartándose, 148 boca "mero",
74 de goma de mascar, 55-56
de pelo, 10

jugando con, 10-11, 137 dedos que
atraviesan, 11 de ventilación, 11-12
erección del pelo (*piloerección),* 117 pelo
flipping / tocar, preening 12 pelo, tirando
137 pelo, 12-13 Sala, Edward T., 2, 157
manos, la, 119-42

como anclas, 127 condición
de, 119-20 nervioso, 126-27

presión en la frente, 20 en posición de
preparado / activo, 124 pantallas de mano,
territorial, 122 mano énfasis, 131-32 mano para
aseo personal, 120 explotación de la mano, 140
movimientos de la mano, errática, 142 mano en la
pierna, el codo hacia fuera, 138

rastrillado mano del pecho, repetitivo, 145 restricción
mano, apretones de manos 125-26, 121, 138-39
manos en el bolsillo, 134

manos en las caderas, los brazos en jarras, 121-22
manos en las palmas, frotando, 135 Steepling lado,
123-24 mano empujó a cara, la mano de escurrido 127,
126

felices cejas arqueadas / intermitentes, 23-24 pies
felices, 170-71 tragando saliva, 101 sombreros, 9-10

que cubre la frente con, 21 de elevación
(de ventilación), 16 de cabeza, la, 9-16

dedos entrelazados detrás, con los codos hacia arriba, 14-15 dedos
entrelazados en la parte superior de 15-16, alcanzando (estupefacto), 15
adornos de la cabeza, la cabeza asintiendo 9-10

afirmativa, 13
contradicción, 13
palmaditas cabeza, la espalda de la cabeza, 13
rascarse la cabeza, 14, 112
con el roce de la panza, frotar la
cabeza 14, 14
la cabeza se inclina, 38, 50, 102-3, 106
barbilla ocultar, 86 caderas, la, 153-56

cadera / desplazamiento de la nalga, 153-54
pantallas de cadera de salida, 155 frotamiento
cadera, 154 balanceo de la cadera, 154
hip-torso oscilantes, 154 de retención

dedos, 126
puño en el frente del cuello, 100-101 de los
muebles, 131 manos, 140

hombros alta, 106 nariz alta, 50
de retención de la respiración, 54-55
“capuchas,” 15, 16 que sostiene

horripilación, 116 abrazos, 109. *Ver también* auto-abrazo

hiperemia (rubor de la piel), 44, 101-2 Hablar
incesante, 64 incongruencia, facial, 93 charla
incongruente, 64-65 dedo indecente, dedo 132 de
índice para la nariz, 49-50

inhalando
afirmativa, 54
aspirar aire a través de las esquinas de la boca, 54 insultos

la exposición de plantas de los pies, 170
mano de empuje a cara, 127 que señala
en la frente, 20 lengua, 58

señales intención, 169
entrelazados (entrelazado) dedos
detrás de la cabeza, con los codos hacia arriba, 14-15
nudillos de craqueo con, 136-37 Steepling mano
modificado, 124 palmas hacia arriba o hacia abajo,
palmas 135-36 tipi dedo frotación, 135 pulgares hacia
abajo, 128, 128 pulgares para arriba en la parte
superior de la cabeza, 15- 16 codos entrelazados,
115-16 argumentos interruptive, 63

isopraxis, 149

señalando con un dedo, 132-33
mandíbula, el, 79, 82-83
desplazamiento de la mandíbula, la
boca abierta 83, 83 que sobresale de la
mandíbula, de 83 años
músculos de la mandíbula pulsantes,
desplazando la mandíbula 83,
tensando la mandíbula 83, 82
joyas, jugando con, 123, 126-27 manos
temblorosas alegría, 67, 75, 76, 111, 165
saltos (alegría), que sobresale de la
mandíbula 165, 83 que sobresale la
lengua, 58 de abrazadera de rodilla

inclinándose hacia atrás, 161
inclinado hacia adelante, 162 de
flexión de la rodilla, 163
rodilla-alta auto-abrazo, 164
frotamiento rodilla, 163 cejas que
hacen punto, 25 nudillo craqueo, 136

con dedos entrelazados, 136-37 kowtowing,
108 risas, 67 “de fuga”, 93 que se inclinan una
oreja, 44 que se inclinan lejos, 147

mover la silla de distancia, 150

inclinándose hacia atrás, juntando rodilla, 161 inclinado
hacia adelante, juntando rodilla, 162 piernas, la, 157-66

entregar en, el codo hacia fuera, 138 como
indicadores de deseos, 172 golpeando los
lados de, 137 de agitación de la pierna, 173
pierna limpiador, 162 pierna drapeado, 162

pierna que golpea, sentado, las piernas
164-65 roce, 162
piernas separando, sentado, 160-61 piernas
juntas, sentado, 160 rabietas pierna, 172 lamer

labios, 70-71
dientes lamiendo lengua, el sombrero
59 de elevación, 16
sistema límbico, 3, 116, 129, 165 labios,
la, 69-78
yemas de los dedos a, 70
el O, 75
al revés, 73 retirar,
72 labio morder, 70
labio compresión, 71

tirado hacia abajo, 72
renuencia a descomprimir labios, 72 ligero
prensado de labios, 71-72 plenitud labio, 69 lamiendo
labio, 70-71 labio estrechamiento, 71 labio desplume,
70 labio frunciendo, 73-74

tirado a lado, 74
temblorosa labio, 73 aumento
de labios, superior, 77
escucha, 44-45 larga mirada,
40
looking•askance•(sideways),•38
looking•at•ceiling•or•sky,•38
looking•away,•39–40
looking•for•acceptance,•38–39
loss•of•balance,•165–66
loud,•short•exhaling,•53
loud•inhaling,•54 lowered•eyes,•39
“manspreading,”•156 massaging

arm•crossing,•114
cheek•or•facial,•80
clavicle,•144

closed•fist,•134
earlobe,•43–44
forehead,•20
neck,•99
repetitive•hand•raking•of•chest,•145
thumb,•128
vagus•nerve,•99–100
mirroring,•149
modified•hand•steepling,•124
Morris,•Desmond,•2,•153
mouth,•the,•53–67
mouth•open,•jaw•to•side,•75
mouth•stretching,•56–57
moving•chair•away,•150
mustache•stroking,•88–89
nail•biting,•133
nails,•flicking•on•teeth,•60
nails•flicking,•138
namaste,•139–40
“narcissistic•serenity,”•94
narrowing
of•elbows,•115
of•eyebrows,•25
of•eye•socket,•29
of•lips,•71
neck,•the,•97–103
la celebración de puño en frente de, 100-101
hoyuelo cuello, que cubre de, 98 exposición
cuello, 102-3 lavado cuello / rubor, 101-2 collar

llorando mientras que agarra, 35 que
juega con, 99 de masaje del cuello, de
rigidización 99 de cuello, 103 de
estiramiento del cuello, 101 tocar el cuello,
97-98 venas del cuello pulsante, 101 de
ventilación cuello, 100 pistas de agujas, 118
de estimulación nerviosa, 172 sonrisas
nerviosas, 76 silbido nervioso , 66-67 nariz,
la, 47-52

cubriendo con ambas manos, 47-48
celebración de alta dedo, 50 índice a, 49-50
toque a escondidas, 51-52 nariz cepillado, 50
nariz inhalación, rápido, 52 nariz tocando /
señalización, espasmos 50-51 nariz, 49

arrugando la nariz
unilateral, 48-49 hacia arriba
(repugnancia), la quema de 48
ventana de la nariz, 51

O, la, 75
la colocación de objetos, 123
objetos
distanciamiento de, 141 jugando
con, 123 rostro extraño en multitud,
93-94 signo de OK, 140

pulgar arriba, 130
reflejo de orientación (OR), 12
out•of•place•smirk•("duping•delight"),•94
overeating,•57–58
oxytocin,•121,•139,•152–53
pace•during•walk,•159–60
pacing,•nervous,•172
padded•shoulders,•105,•107
palm•on•chest,•145–46
palm•out,•playing•with•hair,•11
palms-down•displays,•125
fingers•spread,•125
interlaced•fingers,•135–36
palms-up•displays,•124–25
interlaced•fingers,•135–36
panic•attacks,•144,•145,•173 patting

back•of•head,•13
shoulder,•121 perspiration.• *See* sweating
philtrum,•playing•with,•51
pigeon•toes,•169–70

piloerection, 117
pinching•the•corners•of•the•mouth,•82
pitch•of•voice,•61 playing•footsies,•168
playing•with•a•ring,•141
playing•with•hair,•10–11,•137
playing•with•necklace,•99
playing•with•objects,•123
playing•with•philtrum,•51
playing•with•shirt•collar,•99
playing•with•zipper,•146 plucking•lips,•70
pointing

chin,•90
clúster ojo señalador, 36-37, 36-37
ojos un dedo, 132 en la frente, 20

pulgar del político, 140-41 eco
postural, 149 agarre de precisión,
141 de acicalarse, 137

embarazo (mujeres embarazadas), 152 “pausa
embarazada”, 62-63 presionando mano en la
frente, 20 de presión en el pecho, 144 presionando
la carne, 121 que sobresale lengua, 59

proxémica, 157-58 hinchando las
mejillas, la constricción de la pupila
81, 28 de dilatación de la pupila,
frunciendo los labios 27-28, 73-74

tirado a lado, 74
empujando lejos de mesa, 122
desconcertado mira, 20-21

encogimiento de hombros rápida, 106-7
temblorosa
tobillo, 164
barbilla-muscular, 89 bajo
los ojos, los labios 29, 73

planteado palma de empuje, 127 elevó
pulgar. *Ver* pulgar hacia arriba levantando un
hombro, 105-6
elevar los hombros con las palmas hacia arriba, la cabeza inclinada, 108
respiración rápida, 143, 144 rápido nariz inhalando, 52 para llegar a la
cabeza (aturdido), 15 tocar recíproca, 130-31 postura regia, 111 ojos
relajados, 28-29

renuencia a contacto con palma, 142 repetición
de palabras, 65
rastrillar repetitivo de la mano del pecho, 145
euforia contenida, 110-11 estar rígida, 149 anillo de
juego, 141 pies de balanceo, 168-69

rogatoria posición de la mano, 124-25
rodadura de los ojos, 37
correr los dedos por el pelo, los ojos tristes
11, 39, 74 boca triste

bolas de saliva de la boca, 55 oídos
marcados, 45 arañazos

tobillo, 163

mejilla, 81-82 cabeza,
14, 112 de la rodilla,
163
mantas de seguridad, 131
auto-abrazo, 112-13
altura de la rodilla, 164
autolesión, 117-18
auto-tacto, mientras que contesta, 127 sentimientos y
mirada, 32 serenidad en agitación, 94 manos
temblorosas, 121, 138-39 poco profunda, respiración
rápida, 144 cara de blindaje, 92 desplazando la barbilla,
88

cambio de cadera / nalga, 153-54
desplazamiento de la mandíbula, el cuello 83
camisa
llorando mientras que agarra, jugando
con 35, 99 cuelgan de zapatos, 173
hombros, la, 105-8

barbilla a, 89 palmaditas, 121
interés hombro, 106 frotamiento
hombro, 107 encogimiento de
hombros, 106-7 hombros
ensanchamiento, 107 silencio, 62-63

sentado comportamientos, 147-50, 160-63, 164-65 Rubor,
44, 101-2 hundimiento de la piel, 100

leve presión de los labios, 71-72
encorvarse, 150
los hombros caídos, 105
barbilla gota con, 86-87 sonrisas
/ sonriendo, 75-77 sonrisa, fuera de
lugar, 94 fumadores, 57

furtivamente un toque mejilla, 81 a
escondidas toque la nariz, 51-52 estatus
social, y el tacto, 121 calcetín tirando, 173

plantas de los pies, exponiendo, 170
distanciamiento espacial, puño 157-58
volumen del altavoz, 134-35
exceso de velocidad a través de comentarios, 65-66
velocidad de respuesta, 65 la velocidad del habla, 64

la difusión de las piernas separadas, 156, 160-61
extendiendo los brazos, 114 extendiendo los codos,
115 estrabismo, 40

leve, 40
tartamudeo, 62
de pie cruce de piernas, 164 mirada, de
largo, 40
mirando agresivamente, 41 mirando
frente gazing, la posición 33 del motor
de arranque, 162 Steepling, mano,
123-24 rigidización

de armas, 111-12 de cuello,
103 pies pisar fuerte, 172 líneas de
tensión, 19 de estiramiento de
cuello, 101 dedos rasgando, 134

en la mejilla, 80 lengua
pegada-out, 58 tartamudeo,
62
aspirar aire a través de esquinas de la boca, 54 tics
faciales repentinos, 79-80 horquilla esternal, que cubren
de, 98 tocar sustituta, 130-31 tragar, duro, 101 caderas se
mecen, 154 sudoración

excesivas, 117 de la
frente, las manos 19,
154
jugando con el surco nasolabial, 51

hablar / Hablar
pesca con caña a un lado, 158-59 enunciados
catárticos, 63-64 tos o de compensación de la
garganta, 66 de retardo en responder, 62 sonidos
de relleno, 66 pies apartándose, 169 haciendo un
gesto mientras, 110 incesante, 64 incongruente,
64-65 argumentos interruptive, 63 tono de la voz, de
61 años

pulgar del político, 140-41 repetición de
palabras, de 65 años de silencio, el puño
62-63 de altavoz, 134-35

exceso de velocidad a través de comentarios, 65-66 de
velocidad, 64
velocidad de respuesta, 65 tartamudeo /
tartamudeo, 62 dedos de los pies
apuntando hacia arriba, 170 tono de voz,
61
dos manos empuje hacia atrás, 133

uptalk, 61
utilizando el dedo como bastón de mando,
133 “hablar con la mano,” tocando 127

pie, 171 nariz, 50-51 lados de las
piernas, 137 dientes, 60-61 tipi dedo
frotación, 135 dientes dejando al
descubierto, 60 dientes tapping, 60-61
templo vena palpitante, 19 apretón de
manos ofrecido, 139 cejas arqueadas
tenso, 24 tensando la mandíbula, 82

reto territorial, 158 exhibiciones
territoriales
los brazos, 114, 115 las manos,
122, 127, 138 de la cabeza, 15

las piernas, 158, 160-61, 162
postura territorial, 158 carraspeo,
56, 66 palpitante templo vena, 19
displays pulgar, 129-30 pulgar de
masaje, 128 pulgar, 129

pulgares hacia abajo, los dedos entrelazados, 128 Pulgar
hacia arriba, 129-30
dedos entrelazados, 128
signo de OK, 130 pulgar giro,
128 pulgar retirar, 129
ticsfacial, 79-80

vocal, 56
tocar tie-nudo, 98-99 dedos apuntando hacia el
interior, 169-70 dedos de los pies apuntando
hacia arriba, 170 toe wiggling, 171 tono de voz,
61

lengua morder / masticación, 56 dardos
lengua, 60 lengua en la mejilla, insultos 58
de lengüeta, 58 lengua que sobresale, los
dientes lamiendo 58 de lengüeta, 59

lengua presionando contra el paladar, 59
lengua saliente, 59 frotamiento lengua, labio
superior, 78 torso, la, 143-52

tricotilomanía, 12-13

displays triunfo, 111 sonrisas
verdaderas, 76 panza, los. *Ver* vientre,
el alejamiento, 148

pies, 169
pies, 169
"Efecto de tortuga," Tut-106
tutting, 67
haciendo girar los pulgares, 128
nariz nerviosa, 49
dos manos empuje hacia atrás, 133 piernas y los
pies que no cooperan, 165 arrugando la nariz
unilateral, 48-49 aumento labio superior, 77

labio superior roce lengua, los labios
78 al revés, 73 uptalk, 61

del nervio vago, masaje, 99-100
cubierta ventral, 148-49
durante el embarazo, 152
negación ventral, 148 fronting
ventral, 148 tics vocales, 56 tono
de voz, el tono de voz 61, 61 Vrij,
Aldert, 125-26 "moviendo" dedo,
133 comportamientos para
caminar, paso de hombre 159,
159-60

Lo que todo cuerpo está diciendo (Navarro), 7, 98 silbante
nerviosa, 66-67 hombros ensanchamiento, 107 dedos de los pies
wiggling, 171 mejillas de limpieza, 82 retirar

barbilla, 86 pies, 168 labios,
72 de pulgar, 129 palabra de
repetición, 65 Manos que
sacan, 126 comportamientos
de pulsera, 116

xerostomía, 55

bostezo, 57

cremallera, jugando con, 146

Sobre el Autor

Joe Navarro ha pasado la vida observando a los demás. Durante veinticinco años, como agente especial del FBI, se llevó a cabo y supervisado interrogatorios de espías y otros delincuentes peligrosos, dominar el arte de la comunicación no verbal. Después de retirarse de la Mesa, se convirtió en un codiciado orador y consultor, y escribió el éxito de ventas sin precedentes *Lo que todo cuerpo está diciendo.* Ahora, Navarro vuelve con su obra más ambiciosa todavía. *El diccionario del lenguaje corporal* es una guía de campo pionero para la comunicación no verbal, revelando los más de cuatrocientos comportamientos que le permitirán medir las verdaderas intenciones de nadie.

El paso de la cabeza hasta los pies, Navarro muestra los significados ocultos detrás de las muchas cosas conscientes y subconscientes que hacemos. Los lectores aprenderán cómo decirle a sentimientos de una persona a partir de los cambios sutiles en sus alumnos; los comportamientos de labio que puede delatar preocupaciones; las muchas variedades diferentes de la postura del brazo, y lo que significa cada uno de ellos; y muchos otros fascinantes.

Los lectores se volverán una y otra vez *El diccionario del lenguaje corporal* -una biblia para entender lo que realmente significa que su jefe, si un socio potencial romántico está interesada o no, y cómo ponerse adelante en la luz más favorable.

También por Joe Navarro

Lo que todo cuerpo está diciendo : Guía de un ex agente del FBI a la lectura rápida Gente

Más fuerte que las palabras : Llevar su carrera de normal a excepcional con la Poder Oculto de inteligencia no verbal

Phil Hellmuth Presenta Read 'Em y Reap : Una Guía del agente del FBI Carrera a Decodificación de póker dice

Derechos de autor

Diseño de portada por Lex Maudlin

Ilustración de la cubierta © Leremy Ilustración créditos / Shutterstock: aquí , aquí , aquí , aquí , aquí , aquí , aquí , aquí , aquí , aquí © Anna

Rassadnikova / Shutterstock,

Cía.; aquí © freelanceartist / Shutterstock, Cía.; aquí © Oksana Usenko / Shutterstock, Inc .; aquí © makar / Shutterstock Inc.

PRIMERA EDICIÓN

Biblioteca del Congreso Catalogación en la Publicación de Datos de Nombres:

Navarro, Joe, 1953- autor.

Título: El diccionario del lenguaje corporal: una guía de campo de la conducta humana / Joe Navarro. Descripción: Nueva York, Nueva York: William Morrow, [2018] | Incluye referencias bibliográficas e indice. Identificadores: 2018024764 LCCN | ISBN 9780062846877 (TPB). Sujetos: LSCH: lenguaje Diccionarios cuerpo.

Clasificación: LCC BF637.N66 N378 2018 | DDC registro LC 153.6 / 903-DC23 disponible en https://lccn.loc.gov/2018024764.

Edición Digital DE AGOSTO DE 2018 ISBN: 978-0-06-284686-0 Versión 06192018

Imprimir ISBN: 978-0-06-284687-7

Acerca del Editor

Australia

HarperCollins Publishers Australia Pty. Ltd.

Nivel 13, 201 Elizabeth Street

Sydney, NSW 2000, Australia

www.harpercollins.com.au

Canadá

HarperCollins Publishers Ltd Bay

Adelaide Centre, Torre Este 22 Adelaide

Street West, piso 41

Toronto, Ontario, Canadá

M5H 4E3

www.harpercollins.ca

India

HarperCollins India Un

75, Sector 57

Noida Uttar

Pradesh 201 301

www.harpercollins.co.in

Nueva Zelanda

HarperCollins Publishers Nueva Zelanda

Unidad D1, 63 de Apollo Drive

Rosedale 0632 Auckland,

Nueva Zelanda

www.harpercollins.co.nz

Reino Unido

HarperCollins Publishers Ltd.

1 London Bridge Street Londres
SE1 9GF, Reino Unido
www.harpercollins.co.uk

Estados Unidos
HarperCollins Publishers Inc.
195 Broadway New
York, NY 10007
www.harpercollins.com